

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrachman, Oemi. (1995). Dasar-dasar *Public Relations*. Jakarta : Citra Aditya Bakti.
- Jefkins, Frank. (1995). *Public Relations*. Jakarta : Erlangga.
- Ruslan, Rosady. (1999). Manajemen Humas dan Manajemen Komunikasi (Konsepsi dan Aplikasi). Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Uchjana Effendi, Onong. (1984). Ilmu, Teori dan Praktek Komunikasi. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Uchjana Effendi, Onong. (1989). Kamus Komunikasi. Bandung : CV. Mandar Maju. Bandung.
- Soemirat, Soleh, dan Elvinaro Ardianto. (2002). Dasar-dasar *Public Relations*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

Lain – lain :

[www.TelekomunikasiIndonesia.com](http://www.TelekomunikasiIndonesia.com)





# UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

## FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

69

KAMPUS I : JL. DIPATI UKUR 112 TELP. (022) 2504119, 2503430 BANDUNG 40132  
KAMPUS II : JL. DIPATI UKUR 116 TELP. (022) 2506634, 2503371 BANDUNG 40132  
KAMPUS III : JL. DIPATI UKUR 102 TELP. (022) 2506637, FAX. 2533754 BANDUNG 40132  
KAMPUS IV : JL. DIPATI UKUR 114 TELP. (022) 2503054, 2508805 BANDUNG 40132

Bandung, 12 Mei 2004

Nomor : 053/DEK-FISIP/UNIKOM/V/2004

Perihal : Kerja Praktek

Lampiran : -



*Kepada Yth.  
Koordinator Komunikasi PT Telkom  
Jl. Japati No. 1  
Bandung*

Dengan Hormat.

Dekan Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik Universitas Komputer Indonesia (FISIP UNIKOM), dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu untuk dapat kiranya menerima mahasiswa/l kami berikut ini :

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	JURUSAN
1.	41801002	SANDRA SANURITA D	ILMU KOMUNIKASI

**Untuk melaksanakan Kerja Praktek di Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin.**

Pelaksanaan Kerja Praktek mahasiswa/l FISIP UNIKOM tersebut disesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh Perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin ( $\pm$  1 bulan).

Demikian surat permohonan Kerja Praktek ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik  
Universitas Komputer Indonesia

Prof. Dr. J.M. Papasi  
NIP. 4127 70 00 011

Tembusan :

1. Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi
2. Arsip.

Nomor : TEL286/PD 520/SEK-10/2004

Bandung, 26 Mei 2004

Kepada Yth,  
Prof. Dr. J. M. Papasi  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Komputer Indonesia

Perihal : Persetujuan Praktek Kerja Lapangan

Dengan Hormat,

Menunjuk surat Saudara No. 053/DEK-FISIP/UNIKOM/2004 tanggal 12 Mei 2004 perihal kerja praktek, pertama-tama kami mengucapkan terima kasih atas kepercayaannya memilih TELKOM sebagai tempat untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan mahasiswa.

Pada kesempatan ini kami sampaikan bahwa permohonan kerja praktek atas nama mahasiswa **Sandra Sanurita NIM 41801002** pada prinsipnya kami menerima mahasiswa tersebut. Sebelum melaksanakan praktek kerja yang bersangkutan agar menandatangani surat pernyataan KD 3/96 seperti terlampir.

Untuk proses administrasi serta mekanisme pelaksanaan kerja praktek tersebut, akan dimulai pada tanggal 27 Juli s/d 31 Agustus 2004 di Unit Komunikasi Perusahaan TELKOM Jl. Japati No.1 Lt.1 Bandung.

Demikian disampaikan, atas perhatian serta kerjasamanya kami ucapan terima kasih.

Hormat kami,



**HENDRAJANTO**  
Senior. Officer Komunikasi External

Committed 2 U

**PENILAIAN KERJA PRAKTEK**  
**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI & PUBLIC RELATIONS**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL & ILMU POLITIK**

Nama Mahasiswa/I : Sandra Sanurita Djuhara  
 NIM : 41801002  
 Jurusan : Ilmu Komunikasi – 1 (Ilmu Humas)  
 Nama Perusahaan : PT. TELKOM  
 Alamat Perusahaan : JL. Japati No. 1 Bandung  
 Waktu Kerja Praktek : 27 July – 31 Agustus 2004  
 Tlp : (022) 4521403  
 Nama Pejabat Penilai : Bapak. HENDRAJANTO  
 Jabatan : So. Kom. Eksternal

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai	Indeks Prestasi
1.	Disiplin dalam kerja	90	B
2.	Kemampuan menyelesaikan tugas	85	B
3.	Prestasi kerja	87	B
4.	Inisiatif	90	B
5.	Kepribadian	89	B

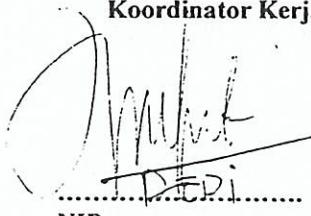
Komentar pejabat penilai atas prestasi kerja Mahasiswa/I FISIP UNIKOM :

.....KOMENTAR.....BULANAN.....TED.HADAP.....MAHASISWA.....SEBAIKNYA.....PERISTIWA.....-  
 .....BING.....ADA.....KOMUNIKASI.....RENGAN.....INSTITUSI.....YANG.....KUNI.....  
 .....MAHASISWA.....

Nilai	Indeks	Keterangan
91 – 100	A	Sangat baik
76 – 90	B	Baik
56 – 75	C	Cukup
41 – 55	D	Kurang
0 – 40	E	Buruk

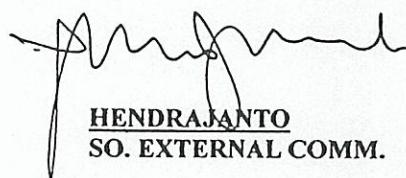
Bandung, 31 Agustus 2004

Mengetahui ,  
 Koordinator Kerja Praktek



NIP.

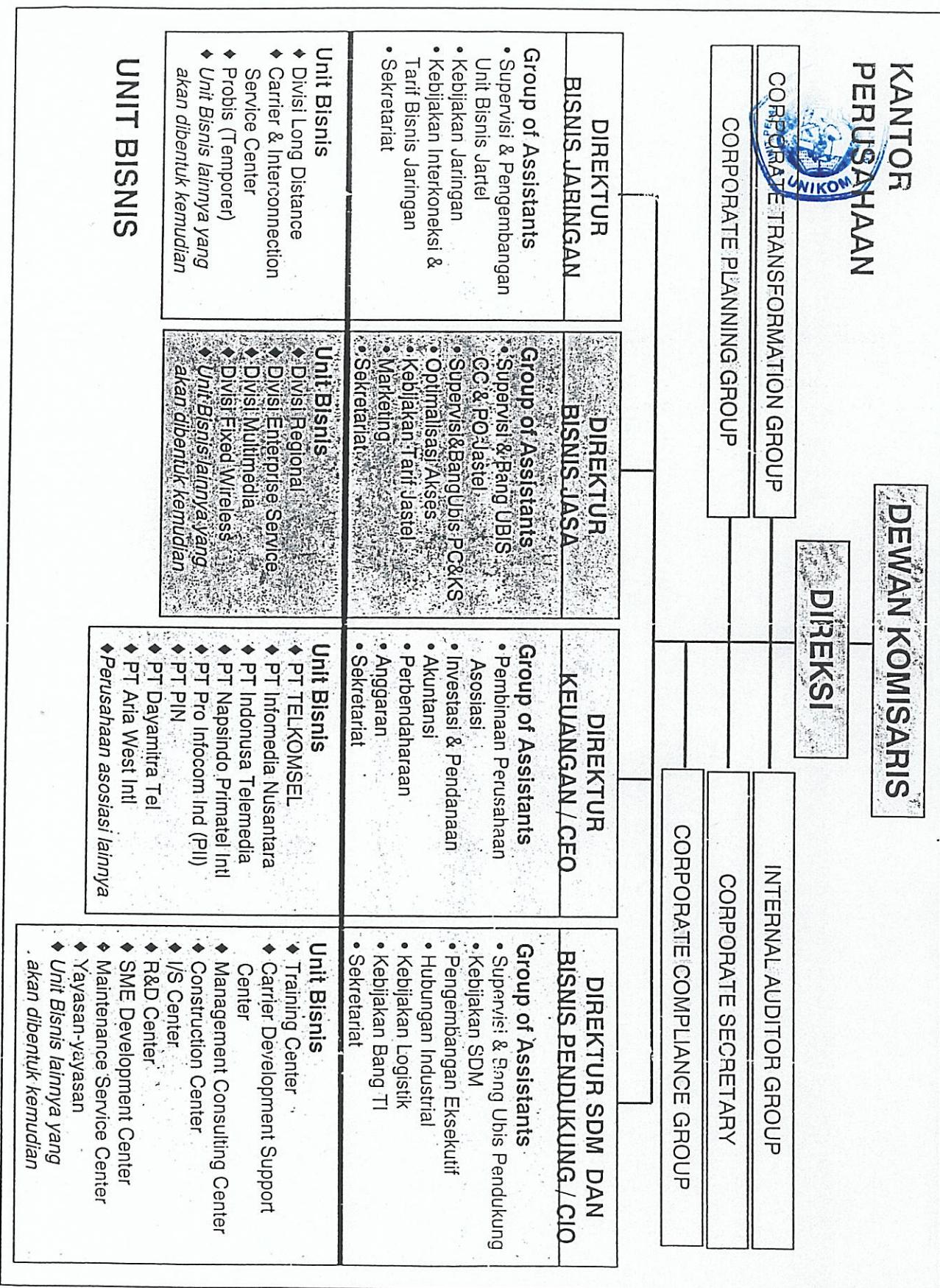
Pejabat Penilai



HENDRAJANTO  
 SO. EXTERNAL COMM.

Committed 2 U

## Struktur Korporasi Perusahaan



ABSENSI PKL BULAN JULI 2004  
UNIT KOMUNIKASI PERUSAHAAN (KOMPERS)  
P.T TELKEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk.

MENGETAHUI

HENDRAJANTO  
NIK : 551788

1. *luminans* • *luminans*  
2. *luminans*  
3. *lumen* . 4  
4. *lumen* , *lumen*

27	28
28	29
29	30
30	31
31	32

Rabu, 11 Agustus 2004

**BERITA**

- 1-2      **Investor Daily**  
IG2S tahap II Telkom targetkan 11 ribu Pelajar, Guru, dan UKM
- 3-4      **Investor Daily**  
F-root Nameserver di Indonesia resmi dioperasikan
- 5      **Investor Daily**  
Peluang Telkom beli 16,85% saham PSN masih terbuka
- 6      **Investor Daily**  
Telkom segera realisasikan 1 juta pelanggan Flexi
- 7      **Investor Daily**  
Akhir Agustus, pembangunan telepon pedesaan dimulai
- 8-9      **Kompas**  
Persaingan tidak sehat di bisnis SLI
- 10-11      **Kompas**  
"Quo Vadis" kompetisi SLI
- 12      **Kompas**  
"Roadshow" Flexsi di beberapa Radio Swasta Jakarta
- 13      **Kompas**  
"Dealer Gathering" Telkom Flexi
- 14      **Republika**  
Telkom gembali gelar Internet Goes to School
- 15      **Radar Bandung**  
Alcatel dan Telkom bidik bisnis pita lebar

**TELKOM GROUP**

- 16      **Suara Pembaruan**  
Telkomsel dituduh langgar UU 5 /1999
- 17      **Pelita**  
Telkomsel implementasikan layanan seluler 3G

**INFO**

- 18      **Investor Daily**  
Ditjen Postel : Pembebasan 2,4 GHz hanya akan untungkan pengguna besar
- 19      **Kompas**  
Alcatel One Touch 835, wajah Asia yang kental
- 20      **Rakyat Merdeka**  
Mobile-8 optimis capai 1,9 juta user
- 21      **Rakyat Merdeka**  
Lisensi seluler teknologi CDMA
- 22      **Rakyat Merdeka**  
Cerdas dengan Fren Smart Buy

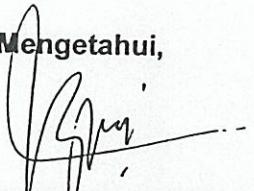
daftar Isi

75  
**KLIPING BERITA hari ini**  
komunikasi perusahaan

23

Rakyat Merdeka  
StarOne segera terapkan EVDO

Mengetahui,

  
BINGAH RINI HARJANI  
NIK : 651293

Committed 2 U



# KLIPING BERITA hari ini

Media : Investor Daily  
 Sirkulasi : N/A  
 Tanggal : Agustus 2004  
 Halaman : 11



## IG2S Tahap II Telkom Targetkan 11 Ribu Pelajar, Guru, dan UKM

BANDUNG - PT Telkom Divre III Jawa Barat dan Banten kembali menggelar program pelatihan dan penggunaan Internet gratis "Internet Goes To School (IG2S)" tahap II selama sebulan, dari 9 Agustus - 9 September 2004. Setelah sukses dengan program tahap pertama April - Mei lalu, kali ini Telkom Divre III memperluas sasarnya selain murid sekolah, tapi juga para guru-nya dan juga kalangan UKM.

"Atas masukan dari peserta tahap pertama lalu kini pelatihan juga diberikan kepada guru, bahkan ke para pelaku usaha kecil. Harapannya, bangsa kita kan belum memimpin soal TI, dengan ini mudah-mudahan bisa meningkatkan akses informasi lebih luas dengan memanfaatkan Internet," ujar Kepala Unit Jasa Nilai Tambah dan Internet Telkom Divre III Jabar dan Banten, Setia Dwi Kusumawardani, di sela-sela acara dimulainya IG2S II di Bandung, Senin (9/8).

Ani, panggilan akrabnya, mengatakan program ini bentuk *corporate citizenship* yang tidak bertujuan utama untuk mendapatkan keuntungan bis-nis. Telkom berinisiatif meman-

cing komunitas sekolah dan pesantren untuk mempercepat keinginan para pelajarnya dalam memanfaatkan Internet.

IG2S II berlangsung di 16 lokasi di delapan Kandatel Telkom Divre III, yaitu Bandung, Cirebon, Tasikmalaya, Cianjur, Sukabumi, Subang, Garut, dan Rangkasbitung. Dari ke-16 lokasi itu, sembilan dilakukan di kantor Telkom, dan sisanya di sekolah-sekolah, masing-masing di SMA 3 Bandung, SMA 11 Bandung, SMEA PGRI II Cianjur, SMK Pertanian Cianjur, SMA 2 Cianjur, Pesantren Al Masturiah Sukabumi, dan Kantor Koperasi CCE Tasikmalaya. Dana IG2S II ini mencapai hampir Rp 750 juta.

Selain tempat pelatihan, Kadi-re III Telkom Mahmur Suryadi-rena, mengatakan instruktur pun gabungan dari Telkom (107 orang) dan luar Telkom (9) untuk menyinergikan penyajian materi dan juga secara psiko-logic meningkatkan atmosfir Internet ke komunitas peserta.

Di tiap tempat, lanjutnya, disediakan 10-20 PC dari 250 unit yang dialokasikan ke semua lokasi. Bila di IG2S I berhasil menjaring 11 ribu peserta dari target 8.500, Mahmur me-

ngatakan untuk tahap II ini menargetkan 11 ribu dan saat program dimulai sudah tercatat sebanyak 7.363 orang.

"Dari sisi bisnis ada (dampaknya) tapi itu untuk jangka panjang nanti. Sekarang ini hanya untuk memperluas pengguna Internet di Jawa Barat dan Banten yang penduduknya 20 juta jiwa. Kami harapkan dampak dari ini akan memperluas dan meningkatkan jumlah pengguna," ujar Mahmur.

### Kenaikan Pendapatan

Tapi dari sisi pendapatan Divre III, Mahmur mengatakan memang ada pengaruh dari hasil penyelenggaran tahap pertama. Menurut dia, ada kenaikan pendapatan sebesar Rp 1,5 miliar antara Juni - Juli 2004. Meski nilai kontribusinya masih 1% terhadap total pendapatan Divre III.

Ani mengatakan pertumbuhan pendapatan Internet di Divre III sendiri diakui cukup bagus. Sepanjang 2004 ini diharapkan memberi kontribusi pendapatan 3%, dan pada 2005 ditargetkan bisa mencapai 10%.

Telkom, tutur Ani, sebenarnya sudah lumayan lama me-

nawarkan program pelatihan Internet gratis ini, meski ia akui kurang gencar sosialisasinya. Untuk sekolah yang punya laboratorium Internet, ia mengatakan Telkom memberikan link ke Internet dan diskon tarif 40%. Sementara untuk warnet umum, diskonnya sebesar 30%.

### Program Nasional

Sebetulnya, tambah Ani, antusias pelajar terhadap penggunaan Internet cukup besar. Tapi di antaranya terkendala dengan harga PC di Indonesia yang masih relatif mahal untuk penggunaan lebih lanjut selepas program ini. Antusiasme itu juga membuat program ini akan diselenggarakan secara nasional atau dijadikan program nasional.

"Program ini akan diselenggarakan serentak secara nasional selepas IG2S itu selesai. Tapi pelaksanaannya tergantung pada jadwal di masing-masing Divre kami," ujar Suryatin Setiawan, direktur jasa PT Telkom, di sela-sela peluncuran F-Root Server Indonesia, di Jakarta, Selasa (10/8).

Untuk tindak lanjut pro-

gram, Suryatin membenarkan

Telkom akan memberikan *link* ke Internet bagi sekolah-sekolah yang sudah punya laboratorium komputer. Sedang yang belum punya, Suryatin mengatakan Telkom akan menjalin kerjasama dengan institusi lain, seperti untuk penyediaan komputer dan listriknya, sementara sekolah diminta menyediakan tempat.

"Yang tidak punya laboratorium akan kami cari program dengan kerjasama dengan institusi lain untuk sediakan komputer dan listrik. Karena kalau hanya dari satu institusi saja akan berat untuk menindaklanjuti program ini," ujar Suryatin.

Sebelumnya di Bandung, Mahmur mengatakan, Telkom Divre III sudah menyiapkan 200 PC bekas gratis untuk disumbangkan ke sekolah-sekolah yang belum punya laboratorium komputer. Komputer Pentium I, II, dan III itu adalah bekas operasional Telkom Divre III yang ditukar dengan komputer baru yang sekarang digunakan untuk program IG2S. Saat ini, tambah dia, komputer-komputer bekas itu sedang diuji kelayakan pakainya. (one)

## KLIPING BERITA hari ini

Media :  
 Sirkulasi :  
 Tanggal :  
 Halaman :

# F-root Nameserver di Indonesia Resmi Dioperasikan

JAKARTA - Operasi F-root nameserver di Indonesia diresmikan Selasa (10/8) oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), Telkom, dan Dirjen Postel. F-root nameserver sendiri sudah beroperasional sejak dua pekan terakhir. Manfaat langsung dari beroperasinya F-root nameserver ini adalah waktu respon untuk mencari lokasi alamat Internet jadi 100 kali lebih cepat karena lalu lintas trafik ke luar negeri jadi terpangkas.

"F-root nameserver baru diluncurkan resmi karena ingin tahu kinerjanya seperti apa sebelum dan sesudah diinstall. Dari hasil pengujian di ITB, secara teknis waktu respon root server query untuk resolving DNS 100 kali lebih cepat, yaitu dari 600 ms menggunakan VSAT atau dari 200 ms dengan serat optik jadi 6 ms (dengan Fast Ethernet)," ujar Heru Nugroho, sekjen APJII pada wartawan di Jakarta, Selasa (10/8).

Heru juga mengatakan, secara teknis jumlah rata-rata hop ke root server terdekat turun dari 11-12 hop menjadi 5 hop. Manfaat lainnya, Internet di Indonesia juga jadi lebih tahan banting karena host resolution tidak tergantung pada root server luar negeri.

Root server merupakan server yang menyediakan informasi untuk menemukan server yang berwenang bagi nama domain level tertinggi (*top level*

domain), seperti .com, .org, atau .net. Sekarang ini ada ratusan nama domain level tertinggi, termasuk juga .id.

Di seluruh dunia, saat ini ada 13 root server, 10 di antaranya di pasang di AS, satu di Asia Pasifik yaitu di Jepang, dan dua lainnya di Eropa, yakni di Inggris dan Swedia.

Kesepuluh root server itu diberi nama sesuai urutan alfabet. Jadi, sekarang ini ada root server A sampai M di seluruh dunia. F-root nameserver yang dipasang Indonesia itu adalah mirror dari root server F.

Sejak 2003, Internet System Consortium (ISC), perusahaan nirlaba yang berwenang menyebarkan mirror root server, sudah menyebarkan 17 F-root nameserver ke seluruh dunia. Keberadaannya menyempurnakan waktu respon Internet dalam area kunci dan menurunkan kelemahan root nameserver terhadap serangan bahaya. Pada 2004 ini, ISC berencana menyebarkan 12 F-root nameserver baru di seluruh dunia.

Jakarta merupakan kota keenam yang dipasang tahun ini. Indonesia juga merupakan negara keenam di Asia Pacific yang punya mirror root server. Menurut Heru, saat ini total ada 80 mirror root server di seluruh dunia.

Root nameserver merupakan server yang mengubah nama domain jadi sebuah alamat IP (protokol Internet). Se-

mentara alamat IP itu sendiri dikenali oleh root server. Untuk mempercepat pengenalan sebuah alamat IP itulah kemudian dibuat root nameserver.

Dengan dibangunnya mirror root server di Indonesia, pencarian lokasi server untuk pengenalan alamat IP tidak perlu lagi ke root server di negara asalnya. Sebelum implementasi ini, resolving trafik DNS dari Indonesia untuk nama domain level tertinggi itu harus ke luar negeri lebih dulu sehingga lalu lintas trafik Internet banyak tersedot ke luar negeri.

Dengan adanya F-root nameserver di Indonesia, diharapkan penghematan kapasitas bandwidth ke luar negeri akan signifikan. Tapi, sebenarnya untuk kapasitas bandwidth dari sisi pengguna Internet dalam mengakses sebuah situs bakal banyak tergantung juga oleh koneksinya ke PJI. Karenanya, APJII mengatakan implementasi ini lebih untuk meningkatkan waktu respon akses itu.

Implementasi F-root nameserver di Indonesia dilakukan APJII bersama dengan ISC, APNIC, Telkom yang menyediakan penempatan dan link, Cisco yang menyediakan router, IBM yang menyediakan server, switch dari CBN dan APJII, dan beberapa pihak lainnya.

**Peningkatan Pengguna Internet**  
 Ditjen Postel Djamhari Sirat menga-



takan, regulator menyadari implementasi ini harus dilakukan bersama. la berharap implementasi ini bisa meningkatkan pengguna Internet di Indonesia.

"Kita akui pertumbuhan pengguna Internet masih tertinggal. Sampai 2003 baru 5% dari populasi atau sekitar 8 juta," ujar Djamhari, pada kesempatan yang sama.

Heru mengatakan, sampai semester pertama 2004 ini, jumlah pengguna Internet di Indonesia sudah mencapai 10 juta. Ia optimis target APJII yang sebanyak 12 juta pengguna sampai akhir tahun 2004 bakal tercapai. Bahkan menurut dia, kini ada optimisme target itu akan terlampaui.

Suryatin Setiawan, direktur jasa PT Telkom Tbk mengatakan, keberadaan F-root nameserver di Indonesia ini diharapkan meningkatkan akses lebih cepat bagi masyarakat pengguna dalam mengakses situs Web.

"Ini akan membuka babak baru lalu lintas trafik Internet yang momennya makin besar, untuk membantu mengurangi kesenjangan digital di Indonesia, dan juga membangun kesadaran tentang pentingnya Internet untuk belajar-mengajar secara mandiri, memberi kesempatan seluas-luasnya bagi komunitas pendidikan untuk mengenal manfaat Internet," tutur Suryatin. (one)

## KLIPING BERITA hari ini

Media : *Investor Daily*  
 Sirkulasi : 51A  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 6

# Peluang Telkom Beli 16,85% Saham PSN Masih Terbuka

JAKARTA – Peluang PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (Telkom) untuk membeli 16,85% saham PT Pasifik Satelit Nusantara (PSN) masih terbuka. Sebab, meskipun perseroan tidak melakukan eksekusi terhadap opsi pembelian saham yang telah jatuh tempo pada 8 Agustus 2004 lalu, namun masih ada pihak yang bisa merealisasikan eksekusi itu.

"Eksekusi opsinya bisa dari dua pihak, tidak hanya dari kita. Bisa dari pihak lain," kata Kristiono, direktur utama PT Telkom Tbk, kemarin (8/10).

Bahkan, Kristiono juga mengatakan bahwa kesepakatan untuk membeli saham PSN

sebenarnya bukan berdasarkan opsi. Karena, pada suatu waktu, eksekusi tetap akan dilakukan. Namun demikian, untuk realisasi eksekusi pembelian, Telkom mensyaratkan kondisi keuangan PSN harus baik, termasuk diantaranya perkembangan dari restrukturisasi utang perusahaan tersebut.

Lebih lanjut, saat ini, PT Telkom telah menguasai 22,57% saham PSN. Sehingga, bila realisasi pembelian 16,85% saham tersebut terjadi, maka jumlah kepemilikan saham perseroan di PSN akan meningkat hingga 35,42%.

Adapun, opsi pembelian saham PSN merupakan bagian

dari perjanjian pertukaran saham di perusahaan asosiasi antara perusahaan dengan PT Centralindo Pancasakti Cellular (CPSC). Dalam transaksi tersebut, Telkom menyerahkan seluruh dari 14,20% saham PT Komunikasi Seluler Raya (Komselindo), seluruh dari 20,17% saham PT Metro Seluler Nusantara dan seluruh dari 100% saham PT Telekomindo Selular Raya (Telesera) kepada CPSC, seluruhnya senilai Rp 185,10 miliar.

Di sisi lain, CPSC menyerahkan 30,58% saham PT Indonusa Telemedia (Indonusa) yang dimilikinya. Dan, CPSC juga menerbitkan surat opsi kepada Telkom untuk membeli 16,85% saham PT PSN dalam rentang waktu satu tahun terhitung tanggal 8 Agustus 2003. CPSC menjamin surat opsi tersebut dengan promes senilai Rp 169 miliar yang jatuh tempo 8 Agustus 2004.

Sementara itu, berdasarkan catatan *Investor Daily*, manajemen Telkom pernah mengungkapkan dengan penambahan saham nanti, meskipun kepemilikan perseroan terhadap saham PSN masih minoritas, namun perseroan yakin akan banyak keuntungan yang bisa diperoleh perseroan. Keuntungan tersebut, antara lain, perseroan dapat semakin meningkatkan sinergi dengan

perusahaan yang bergerak di bidang transpoder satelit dan komunikasi ini. Dengan sinergi, mereka bisa meng-cover pasar yang sifatnya *unserve market*, seperti, saat kedua perusahaan tersebut melayani kebutuhan Pemilu.

Kemudian, Telkom juga pernah mengakui kalau pihaknya melirik PSN karena memerlukan kapasitas satelit tambahan untuk meng-cover wilayah Asia Pasifik. PSN memiliki beberapa satelit, yaitu satelit Garuda (umurnya hingga 2010), Palapa C-2 (hingga 2005) dan Agilla (hingga 2007). Satelit Garuda memiliki kemampuan *service mobility, coverage Asia Pasifik.* (tri)

## KLIPING BERITA hari ini

Media : Investor Daily  
 Sirkulasi : N/A  
 Tanggal : 11 Agustus 2004  
 Halaman : 9

# Telkom Segera Realisasikan 1 Juta Pelanggan Flexi

JAKARTA - Jumlah pelanggan TelkomFlexi segera melewati angka 1 juta satuan sambungan flexi (SSF). Tahun 2003, jumlah pelanggan produk CDMA PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (Telkom) tersebut baru 250 ribu.

"Kira-kira satu juta pelanggan, kita capai seminggu lagi lah," kata Kristiono, direktur utama PT Telkom Tbk di sela-sela Acara Roadshow "Telkom Comes 2 U" di Bogor kemarin (8/10).

Selanjutnya, untuk target akhir tahun 2004, Kristiono optimistis 1,2 juta pelanggan akan tercapai. Sebab, jumlah pe-

langgan flexi yang kini sudah mencapai 750 ribu, dipastikan akan bertambah lagi sebanyak 450 ribu sampai 500 ribu pada akhir tahun.

Dari sisi pendapatan, per Juni 2004, Flexi telah memberikan kontribusi sebesar Rp 337 miliar. Pendapatan tersebut dihasilkan dari voice, SMS (*short message services*), dan interkoneksi. Tingkat rata-rata penggunaan pulsa (*Average Revenue Per User/ARPU*) TelkomFlexi, dalam enam bulan bulan ini, terdiri dari produk Flexi Classy Rp 160 ribu, sedangkan Flexi Trendy Rp 30 ribu. Sehingga, bila digabung-

kan, ARPU *blended* menjadi sebesar Rp 117 ribu. Kemudian, dari layanan SMS, penggunaan layanan ini per pelanggan dalam sebulan rata-rata sebanyak 16 SMS untuk pelanggan pascabayar dan 10 SMS bagi pelanggan prabayar.

Terkait tingkat penyebaran pelanggan, hingga pertengahan tahun ini, TelkomFlexi telah memiliki pelanggan yang berada di 82 kota besar. Per Juni 2004, terdapat penambahan jumlah pelanggan sebanyak 480.421 atau naik 1.384% dibandingkan periode sebelumnya. Pertambahan tersebut berasal dari pelanggan

produk Flexi Classy (pascabayar) 286.897 dan Flexi Trendy (prabayar) 193.524.

Sementara itu, dalam upaya melakukan aktualisasi slogan "Telkom Committed U 2", perseroan mencanangkan kampanye "Telkom Comes U 2" di Bogor Jawa Barat kemarin. Pada Acara tersebut, Dirut PT Telkom didampingi Kadivre II Jakarta, Kiskenda Surihardja dan GM Telkom Bogor, M Awaluddin melakukan kunjungan kepada salah satu *customer* dan bertatap muka dengan karyawan.

Kampanye "Telkom Comes U 2" lanjut Kristiono, diharap-

kan dapat meningkatkan sikap lebih proaktif dari perseroan. Sebab, Telkom, tidak bisa lagi hanya menunggu, melainkan harus lebih aktif dan proaktif mendatangi *stakeholder* perusahaan, seperti *shareholder*, *customer*, *business partner*, *regulator*, *competitors*, *communities*, dan *employee*.

Kristiono juga mengatakan, kegiatan tersebut akan memberikan dampak yang positif dari sisi bisnis. Karena dengan semakin proaktif, diyakini akan dapat meningkatkan pelayanan dan *relationship* antara karyawan dan *stakeholder*. (tri)

## KLIPING BERITA hari ini

Media : Investor Daily  
 Sirkulasi : N/A  
 Tanggal : 11 Agustus 2004  
 Halaman : 9

### Akhir Agustus, Pembangunan Telepon Pedesaan Dimulai

JAKARTA - Dirjen Postel Dephub, Djamhari Sirat mengatakan pembangunan telekomunikasi pedesaan 2004 dalam rangka kewajiban pelayanan universal (Universal Service Obligation/USO), akan dimulai akhir Agustus. "Depkeu telah menyetujui dana USO sebesar Rp45 miliar dari APBN," kata Djamhari, usai peluncuran "F-Root Server Indonesia" kerjasama Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), PT Telkom, dan Ditjen Postel", di Jakarta, Selasa (10/8).

Pemerintah 2004 berencana

membangun telepon pedesaan di sekitar 3.000 desa, setelah pada 2003 dibangun di 3.010 desa dengan nilai proyek sebesar Rp45 miliar.

Sebelumnya, Direktur Telekomunikasi dan Informasi Ditjen Postel, Dephub, Susilo Hartono menjelaskan, dari 66.778 desa di seluruh Indonesia, 64,4% di antaranya atau 43.022 desa belum memiliki akses telepon.

Pemerintah melalui Dephub menjanjikan hingga 2010, seluruh desa terpencil yang selama ini belum dapat menikmati sambungan telepon akan

memiliki akses komunikasi, dengan biaya yang diperkirakan mencapai Rp2,14 triliun. Program USO merupakan salah satu tuntutan yang harus dilakukan setiap negara anggota International Telecommunication Union (ITU) termasuk Indonesia.

Menurut Djamhari, proyek USO 2004 tinggal menunggu hasil tender dari mitra yang akan mengerjakan proyek tersebut.

"Pekan depan mudah-mudahan penunjukkan mitra sudah selesai, sehingga akhir Agustus sudah mulai dilaksana-

nakan," ujar Djamhari, tanpa merinci perusahaan yang mengikuti tender.

Pada proyek USO 2003 pemerintah bermitra dengan dua perusahaan yaitu PT Pasifik Satelit Nusantara dan PT Citra Sari Makmur.

Teknologi yang digunakan pada USO 2003, teknologi satelit yaitu portable fixed satellite (PFS), dan Very Small Aperture Terminal (VSAT). Sedangkan pada proyek 2004 implementasi pembangunan akan ditambah dengan layanan berbasis Internet Protocol (IP), gelombang radio. (ant)

## KLIPING BERITA hari ini

Media : KOMPAS  
 Sirkulasi : N/A  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 28

# Persaingan Tidak Sehat di Bisnis SLI

Heru Sutadi



KOMISI Pengawas Persaingan Usaha baru akhir bulan ini memutuskan kemungkinan adanya persaingan tak sehat dalam penyelenggaraan layanan telekomunikasi berupa pemblokiran akses SLI di warung telekomunikasi atau wartel. Kasus tersebut dianggap melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

**K**ASUS dugaan penutupan kode akses SLI 001 dan 008 milik PT Indosat dengan layanan VoIP milik PT Telkom berkode akses 017 dilaporkan terjadi di hotel-hotel dan beberapa perusahaan. Pemeriksaan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dilakukan di Batam dan Jakarta, bahkan beberapa kota yang diindikasikan terjadi pembatasan akses seperti di Surabaya dan Medan. KPPU hanya menemukan pelanggaran di wartel yang kini banyak yang berubah arti menjadi Warung Telkom.

Persoalan ini menjadi menarik sebab ada wacana pilihan pembukaan akses secara otomatis (*normally opened*) atau atas permintaan (*normally closed*). Ini terkait dengan strategi implementasi duopoli yang dikembangkan pemerintah serta dampaknya terhadap masyarakat, yang dijamin undang-undang (UU) dapat bebas memilih operator.

Bukan rahasia jika pada banyak wartel, SLI 001 dan 008 terblokir. Bukan pemandangan aneh jika papan nama wartel yang hingga ke sudut desa kini dimaknai menjadi Warung Telkom. Disebut-sebut, Warung Telkom merupakan mitra usaha PT Telkom dalam memasarkan dan menjual produknya.

Dari perkembangan tersebut, ada sementara pendapat yang mengatakan bahwa bila wartel diartikan dengan Warung Telkom, "pemblokiran"—atau dalam hal ini hanya membuka akses SLI dari Telkom—tidak dapat dikategorikan sebagai pelanggaran UU No 36/1999. Karena fasilitas telekomunikasi ini

PT Telkom dan dibebaskan dari pembayaran biaya bulanan, Warung Telkom dinilai berhak memilih jaringan SLI yang akan dijual kepada pemakai jasa telekomunikasi. Pengguna jasa wartel hanya bisa menggunakan akses 017 atau 007.

Jika ditelaah lebih dalam, UU No 36/1999 secara tegas mengatur larangan pemblokiran atau pembatasan akses telekomuni-

*normally closed* saluran operator SLI kompetitor. Maksudnya, akses SLI milik pelanggan semuanya akan ditutup, kecuali ada permintaan pelanggan untuk membuka akses tersebut.

Sementara untuk layanan akses SLI 007, PT Telkom memberlakukan kebijakan *normally opened*. Artinya, semua nomor pelanggan Telkom bisa digunakan untuk mengakses jalur internasional dan PT Telkom akan memblokir jika pelanggan menghendaki.

Pada satu sisi, aturan *normally closed* di bisnis SLI relevan digunakan untuk mencegah penyalahgunaan perakapan internasional yang tidak sesuai dengan permintaan pelanggan, tetapi itu harus diterapkan pada layanan yang sama meski berbeda operator. Jadi, *normally closed* itu juga harus berlaku pada kode akses 001, 008, dan 007 bahkan termasuk 017.

Sebaliknya, jika ada permintaan pembukaan, semua akses

sal 6 KM tadi tegas-tegas menyatakan bahwa penyelenggara jaringan tetap dilarang melakukan penutupan (*blocking*) terhadap kode akses tertentu. Setiap penyelenggara jaringan dan jasa teleponi dasar wajib menjamin semua kode akses jasa teleponi dasar SLJJ dan SLI dapat diakses dari setiap terminal pelanggannya secara otomatis (*normally opened*).

Persaingan Indosat-Telkom yang mencuat sejak digulirkannya konsep duopoly dikhawatirkan banyak kalangan dalam dunia telekomunikasi. Itu karena PT Telkom telah sekian lama diberi monopoli untuk melayani jaringan telepon tetap lokal dan SLJJ, sedangkan Indosat hanya SLI (ditambah kemudian Satelindo yang juga punya lisensi SLI). Akibatnya, ketika konsep duopoly dijalankan, ini ibarat pertarungan "David vs Goliath".

Indosat memang tidak membangun jaringan telepon tetap kecuali *gateway* SLI sehingga Telkom merasa berhak memproteksi jaringannya. Ada pemikiran, kalau ingin berbisnis dalam telepon tetap lokal, SLJJ, dan SLI, Indosat harus membangun jaringan sendiri, tidak bisa menumpang di jaringan Telkom.

Layanan keduanya yang sama dan kepemilikan asing Indosat menyebabkan konsep interkoneksi tidak begitu menarik agar keduanya akur. Akan tetapi, perlu ada sanksi yang tegas bagi pelanggar aturan-aturan yang ada, dan untuk layanan telepon tetap lokal, SLJJ, dan SLI dibuka kompetisi penuh.

Sengketa tadi membuat konsep duopoly terlihat benci dan gagal meningkatkan penetrasi telepon tetap di Tanah Air. Padahal saat ini masih banyak perusahaan yang mau masuk ke bisnis telepon tetap karena permintaannya memang masih tinggi.

Akhirnya yang dirugikan adalah masyarakat. Selain tak bisa memilih layanan sesuai dengan keinginan, perselisihan yang berlarut-larut dan melebar akan membuat target kedua perusahaan untuk membangun 1,95 juta SST sampai akhir tahun 2004 tak akan tercapai.

HERU SUTADI  
Pengamat Telekomunikasi

## **Persaingan Indosat-Telkom yang mencuat dikhawatirkan banyak kalangan dalam dunia telekomunikasi. Karena PT Telkom telah sekian lama diberi monopoli untuk melayani jaringan telepon tetap lokal dan SLJJ, sedangkan Indosat hanya SLI (ditambah kemudian Satelindo yang juga punya lisensi SLI).**

kasi. Pasal 19 menyebutkan, *penyelenggara jaringan telekomunikasi wajib menjamin kebebasan penggunaanya memilih jaringan telekomunikasi lain untuk memenuhi pemenuhan kebutuhan telekomunikasi*.

Walaupun PT Telkom memperluas layanan Warung Telkom sebagai tempat pembayaran tagihan telepon, ketentuan Pasal 19 serta Pasal 10 mengenai larangan kegiatan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tetap tidak bisa diabaikan.

◆ ◆ ◆

TEMUAN di lapangan. PT

tersebut harus dibuka. Kalau hanya membuka salah satu saja, jelas itu melanggar Pasal 4, 5, dan 6 Keputusan Menteri Perhubungan No 33/2004 tentang Pengawasan Kompetisi yang Sehat dalam Penyelenggaraan Jaringan Tetap dan Penyelenggaraan Jasa Teleponi Dasar.

Seperti disebutkan Pasal 4 Ayat (d), penyelenggara jaringan tetap dan penyelenggara teleponi dasar dilarang mensyaratkan atau memaksa secara langsung atau tidak langsung pengguna atau pelanggannya untuk hanya menggunakan jaringan dan jasa teleponi dasar (SLJJ dan SLI). Khusus mengenai kehinggaan aturan nor-



## KLIPPING BERITA hari ini

Media : Kompas  
 Sirkulasi : N/A  
 Tanggal : 11 Agustus 2004  
 Halaman : 28

# “Quo Vadis” Kompetisi SLI

**B**ISNIS dan regulasi telekomunikasi di Indonesia peran sebagai regulator sekaligus sebagai operator. Dalam ujinya mengutamakan kepentingan rakyat, tetapi mulai berhun 1989 tentang Telekomunikasi (UU Telekomunikasi 1989) yang berorientasi pada komunikasi nasional ataupun itu badan usaha milik negara (BUMN) yang diberikan izin (BUMN) yang berlilah untuk melakukan penyelenggaraan telekomunikasi dasar sejauh mendapatkan potongan bagi hak eksklusif (monopoli). Hal dimaksud tentunya memunculkan kondisi yang tidak kondusif bagi persaingan usaha di bidang telekomunikasi.

Angka densitas telepon di Indonesia yang masih sangat rendah seharusnya menjadi pasar yang menarik untuk dimasuki bersama-sama. Namun, untuk operator telekomunikasi yang tidak memiliki basis pelanggan yang nyata, dibukanya keran kompetisi malahan menjadi anusibah daripada menjadi berkah. Operator telekomunikasi yang pada saat era monopoli udah terbiasa mengutip pemayaran di gerbang masuk “jalan tol”, tanpa pernah tahu bagaimana mengelola “jalan tol” iaupun membuat “jalan baru”, khirnya berteriak karena kompetisi mengakibatkan berkurangnya pendapatan.

Penyelenggaraan telekomunikasi di Indonesia mengalami perubahan yang sangat signifikan dengan diberlakukannya Undang-Undang Nomor 36 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi pada tanggal 8 September 1999 (UU Telekomunikasi 1999). Pada saat sebelum diberlakukannya UU Telekomunikasi 1999, kondisi regulasi penyelenggaraan telekomunikasi lebih bermuansa monopolistik, tidak kompetisi, dan orientasi lebih kepada operator telekomunikasi.

Negara sangat mendominasi sebagian besar regulasi telekomunikasi yang berlilah untuk melakukan penyelenggaraan telekomunikasi dasar sejauh mendapatkan potongan bagi hak eksklusif (monopoli). Hal dimaksud tentunya memunculkan kondisi yang tidak kondusif bagi persaingan usaha di bidang telekomunikasi.

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (PT Telkom) dan PT Indonesia Satellite Corporation Tbk (PT Indosat) sebagai operator telekomunikasi BUMN sangat menikmati proteksi regulatif. PT Telkom mendapat hak mutlak untuk telepon domestik lokal dan SLJ, sedangkan PT Indosat untuk telepon internasional/SLI. Para pelaku bisnis swasta secara kondisi logis tak dapat ikut dalam penyelenggaraan telekomunikasi, khususnya jasa telekomunikasi dasar (basic telecommunications services), seperti telepon, teleks, telegram, sambungan komunikasi data paket, sirkit langganan, dan kanal telekomunikasi.

Pengguna jasa telekomunikasi, khususnya konsumen dari masyarakat umum, selalu diposisikan untuk tidak dapat melakukan tawar-menawar dalam menerima jasa layanan telekomunikasi. Kondisi “take it or leave it” dari operator telekomunikasi merupakan hal yang lumrah dihadapi oleh masyarakat. Orientasi kepada konsumen merupakan kelangkaan, hal dimaksud dapat dipahami karena belum adanya pengaturan yang jelas dan pasti mengenai perlindungan konsumen dalam UU Telekomunikasi 1989.

Pemberlakuan UU Telekomunikasi 1999 dapat diartikan sebagai upaya mengubah kondisi-kondisi yang tidak kondusif dimaksud, setidaknya sebagai respons positif dalam menghadapi era persaingan global dan kepentingan masyarakat luas. UU Telekomunikasi 1999 secara umum memiliki semangat antimonopoli, memberikan ruang bagi kompetisi usaha, dan lebih berorientasi bagi kepentingan konsumen pengguna telekomunikasi.

UU Telekomunikasi 1999 berhasil memuat prinsip dan asas pelaksanaan kegiatan telekomunikasi di Indonesia. Kita semua tentunya berharap pula bahwa peraturan teknis berupa keputusan regulator seharusnya tetap sejalan dengan semangat UU Telekomunikasi 1999. Paradigma subsidi dan proteksi dalam format baru haruslah dibuang jauh-jauh pada penyusunan regulasi telekomunikasi.

### Fenomena privatisasi

Privatisasi pada hakikatnya merupakan “perlawanan” terhadap bentuk monopoli di bidang telekomunikasi, baik monopoli yang dilakukan oleh pemerintah seperti yang umum berkembang di Eropa Barat dan Asia maupun monopoli swasta sebagaimana yang dilakukan oleh Amerika Serikat (AS) dan Kanada. Sejak 20 tahun terakhir sekurang-kurangnya 40 negara telah melakukan privatisasi telekomunikasi, baik sebagian atau seluruhnya.

Diawali pada tahun 1984 saat Pemerintah Inggris melakukan privatisasi BUMN-nya di bidang telekomunikasi yang kemudian menjadi British Telecom. Selanjutnya diikuti oleh Jepang yang berhasil melaksanakan privatisasi BUMN telekomunikasi menjadi Nippon Telephone and Telegraph (NTT) dan Kokusai Denshin Denwa Company sebagai satu perusa-

haan baru di bidang telekomunikasi domestik. Walaupun masih ada kepemilikan Pemerintah Jepang sebesar 65 persen di NTT, ini merupakan langkah strategis untuk menumbuhkan industri telekomunikasi yang sebelumnya hidup di alam monopsoni.

Privatisasi Deutsche Telekom AG-Jerman tahun 1996 bahkan mendapatkan julukan “the mother of all privatization” karena besarnya nilai transaksi yang hampir mencapai 140 miliar dollar AS (ITU Privatization Survey, Company Reports, 1996). Pemerintah masing-masing negara tentu memiliki pertimbangan yang berbeda-beda dalam melakukan privatisasi. Inggris mendasarkan kepada keinginan untuk melindungi hak-hak konsumen yang terus-menerus hidup di bawah kekuasaan monopoli, sedangkan Jepang melakukan privatisasi karena ingin menumbuhkan industrinya.

Sedikit berbeda dengan AS, di mana monopoli tidak diberikan kepada BUMN, melainkan kepada pihak swasta, yaitu AT&T dengan jumlah karyawannya yang lebih dari satu juta orang untuk memberikan pelayanan telekomunikasi, berdasarkan perjanjian antara AT&T dan Pemerintah AS pada tahun 1913 (Charles H Kennedy & M Veronica Pastor, 1996). Oleh karena itu, privatisasi BUMN tidak dikenal di AS.

BUMN telekomunikasi di Indonesia, yaitu PT Telkom dan PT Indosat, tidak ketinggalan pula melakukan privatisasi. Privatisasi keduanya dilakukan tahun 1995-1996 dengan melakukan penawaran saham kepada masyarakat (go public) melalui bursa saham nasional dan internasional.

### Kompetisi SLI tertatih-tatih

Pemerintah menaikkan tarif telepon dengan menghapuskan subsidi silang dari tarif SLJJ kepada tarif lokal adalah dengan maksud menciptakan kompetisi yang sehat dan sebagai prasyarat untuk memasuki era kompetisi penuh. Kompetisi yang sehat adalah jika semua operator telekomunikasi memiliki kesempatan yang sama untuk memasuki pasar usaha. Di mana tidak ada lagi hak eksklusif atau proteksi yang hanya dimiliki oleh operator telekomunikasi tertentu saja. Kompetisi yang sehat hanya dimungkinkan bila dilakukan oleh operator telekomunikasi yang sehat pula.

Kompetisi penuh merupakan tipikal bisnis telekomunikasi di AS. Tidak dikenalnya BUMN di sektor telekomunikasi menjadikan semua perusahaan telekomunikasi memasuki kompetisi penuh yang sehat. Perusahaan telekomunikasi besar, menengah, dan kecil berhak untuk mendapatkan lisensi telepon.

Konsumen mendapatkan pilihan layanan yang sangat bervariasi dan dapat disesuaikan dengan daya beli masyarakat. Siapa yang memberikan layanan paling baik dan tentunya murah akan memenangi kompetisi. Siapa yang tidak mampu bersaing akan dicaplok oleh perusahaan telekomunikasi lain, seperti diakuisisinya Ameritech oleh SBC.

Filosofi kompetisi tidak saja semata-mata persaingan antar-pelaku bisnis, tetapi kompetisi haruslah berujung terpuaskannya konsumen. Beralihnya pola bisnis telekomunikasi Indonesia dari monopoli ke kompetisi hanyalah merupakan akal-akalan saja jika konsumen pengguna telepon tidak dapat menikmati keuntungan yang nyata.

Kompetisi telepon internasional (SLI) menarik untuk diceritakan. PT Indosat yang selama ini telah menikmati duopoli SLI dan juga berpengalaman berkompetisi dengan SLI PT Sate-lindo (sebelum diambil alih menjadi anak perusahaan PT Indosat) ternyata masih juga be-

lum "pede" untuk berkompetisi dengan pemain baru. Bahkan, PT Indosat tidak ragu untuk menggugat PT Telkom ke Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) karena kebijakan SLI PT Telkom yang dianggap menghalangi PT Indosat untuk tetap menikmati "porsi kue-nya".

Beberapa pengamat bahkan telah secara dini memberikan vonis kepada PT Telkom yang menurut anggapan mereka telah melakukan persaingan tidak sehat. Kebijakan "*normally close*" atau "*normally open*" untuk SLI hanyalah satu bagian dari Perjanjian Interkoneksi yang tentunya telah disepakati sebelumnya antara PT Telkom dan PT Indosat. Jadi, Perjanjian Interkoneksi dululah yang perlu dipelajari dan dikaji ulang sehingga pengambil keputusan, baik regulator maupun KPPU, tidak perlu terburu-buru "menuduh" adariya persaingan tidak sehat pada kompetisi SLI.

PT Indosat yang selama era monopoli dimanjakan oleh regulasi dan dukungan jaringan telekomunikasi milik PT Telkom tampaknya terkejut bukan kepala karena ternyata era kompetisi penuh berbalik menjadi bumerang bagi kelangsungan hidupnya sebagai operator telekomunikasi. Memang sangat sulit untuk mengubah paradigma subsidi dan proteksi yang sudah telanjur mendarah daging.

Kompetisi penuh di layanan telepon bergerak (*mobile/cellular phone*) dapat dijadikan cerminan. Beragamnya operator telekomunikasi yang memberikan layanan *mobile phone* menjadikan konsumen mendapatkan pilihan yang sangat bervariasi. Pada 1995 tidak akan pernah terbayangkan fasilitas prabayar untuk dapat menik-

mati layanan *mobile phone* dan bebas biaya *roaming* masih suatu impian.

Persaingan yang ketat menjadikan para operator *mobile phone* tidak henti-hentinya meningkatkan kualitas layanan. Ujung-ujungnya konsumen memiliki pilihan untuk menggunakan fasilitas layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan keuangannya.

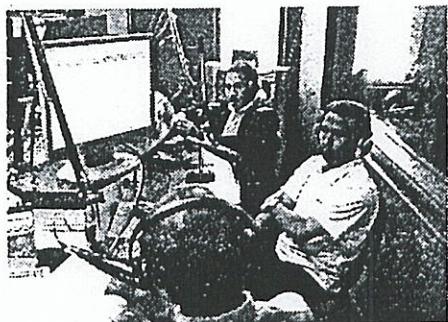
Tujuan pemerintah membuka kompetisi telekomunikasi sejatinya adalah untuk mengikuti kecenderungan pasar bebas (globalisasi) yang diusung oleh negara maju melalui World Trade Organization. Namun, tidak boleh terlupa bahwa kepentingan pengguna telepon, yaitu para konsumen, harus tetap menjadi prioritas karena sektor telekomunikasi masih merupakan tanggung jawab sepenuhnya sesuai dengan UUD 1945 dan UU Telekomunikasi 1999. Diperlukan kedewasaan dari regulator dan setiap operator untuk mengubah cara pandang yang masih bernuansa monopolistik dan protektif ke arah kompetisi yang sehat dan orientasi konsumen.

Kompetisi bukanlah mantra ajaib yang dalam semalam bisa mengubah "rugi" menjadi "untung", "sudah untung" menjadi "tambah untung", ataupun mengubah pelayanan "jelek" menjadi "bagus". Kompetisi identik dengan siap bekerja keras dan berani berkorban untuk menciptakan dasar bagi layanan yang utama kepada konsumen, sesuatu hal yang mungkin tidak terlami oleh semua operator telekomunikasi pada saat era monopoli.

## KLIPING BERITA hari ini

Media : Kompas  
 Sirkulasi : N 14  
 Tanggal : 11 Agustus 2004  
 Halaman : 15

### "Roadshow" Flexi di Beberapa Radio Swasta Jakarta



**D**ALAM rangka meningkatkan layanan Telkom Flexi kepada pelanggan, Telkom flexi mengadakan *talkshow* interaktif berdurasi 60 menit di radio-radio swasta Jakarta. Tampak dalam gambar hadir pada *talkshow* di radio *Elshinta*, Kiskenda Suriahardja selaku Kepala Divisi Regional II Jakarta dan Elvizar KH selaku GM unit Telkom Flexi Telkom Jakarta dan Triana Mulyatsa, GM Telkom Jakarta Barat. Kegiatan ini dimaksudkan sebagai salah satu *customer care* dari Telkom Flexi, dengan tujuan memberi informasi, menjawab setiap pertanyaan dan menampung keluhan pelanggan serta mensosialisasikan perkembangan berbagai layanan

dan fasilitas Telkom Flexi, yang saat ini makin *oke*, jangkauan makin luas, komunikasi makin lancar, produk makin mudah didapat, *content* makin lengkap, pilihan *hand-set* beragam serta pulsa hemat. Pada *talkshow* di radio *Elshinta* ini, pendengar yang berpartisipasi bukan hanya dari Jabotabek, tetapi juga dari berbagai kota, yang termasuk dalam *Elshinta Network*, di antaranya Bandung, Purwodadi, Ciamis. Pihak Telkom Flexi berharap, *roadshow talkshow* ini memberi manfaat cukup besar untuk mencapai *customer satisfaction*, selain terus meningkatkan layanan yang diberikan kepada pelanggan Telkom Flexi. (aca-iklan)

## KLIPPING BERITA *hari ini*

Media : KOMPAS

Sirkulasi : N/A

Tanggal : 11 AGUSTUS 2004

Halaman : 15

### ”Dealer Gathering” Telkom Flexi



Suriahardja, Kepala Divisi Regional II Jakarta. Acara ini digelar sebagai ajang komunikasi antara para *dealer* dan jajaran direksi PT Telkom Indonesia, yang dikemas secara santai plus sajian hiburan dan berbagai hadiah menarik bagi para peserta *gathering*. (aca-iklan)

PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, mengadakan *dealer gathering* pada hari Selasa (3/8) di salah satu kafe di Jakarta, yang dihadiri oleh 21 *authorized dealer*, 11 pengelola Flexi Center dan para ketua Koperasi Pegawai Telkom. Acara ini diadakan sehubungan dengan program *Telkom Comes to You* yang bertujuan untuk menjalin keakraban dan mendengarkan inputan dari para dealer serta mensosialisasikan program-program semester II dari Telkom Flexi. Hadir dalam acara ini, T Kristiono, Direktur Utama PT Telkom, Suryatin, Direktur Bisnis Jasa dan Kiskenda

## KLIPING BERITA hari ini

Media : Republika  
 Sirkulasi : 200.000 / efs.  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 1

### Telkom Kembali Gelar *Internet Goes to School*

BANDUNG — Setelah sukses menyelenggarakan program *Internet goes to school* (IG2S) yang pertama pada 26 April- 31 Mei 2004, Telkom Divre III Jawa Barat-Banten kembali menggelar kegiatan serupa. Bedanya, sasaran IG2S ini tak hanya kalangan sekolah, tetapi juga para pelaku usaha kecil dan komunitas pesantren. Perbedaan lain, tak semua program ini gratis.

Menurut rencana, IG2S akan berlangsung di 16 lokasi yang tersebar di delapan wilayah kantor daerah telekomunikasi (kandatel) yaitu, Kandatel Bandung, Cirebon,

Tasikmalaya, Cianjur, Sukabumi, Subang, Garut dan Rangkasbitung. Waktu penyelenggaraan IG2S adalah 9 Agustus hingga 8 September 2004. Total biaya yang dibutuhkan untuk program ini diperkirakan sekitar Rp 747.730.000.

PR Manager Telkom Divre III, Dodi M Gozali, dalam siaran pers yang diterima *Republika* mengatakan, Telkom menargetkan IG2S II diikuti oleh 11 ribu peserta. Hal ini, kata dia, melihat antusiasme masyarakat pada program IG2S I yang mencapai hampir 11 ribu, dari 8.500 peserta yang ditarik.

### Alcatel dan Telkom Bidik

#### Alcatel Luncurkan Layanan Broadband

Alcatel dan Telkom mengumumkan kerjasama dalam pengembangan layanan broadband. Kedua perusahaan ini akan mengembangkan layanan broadband di Indonesia bagi pelanggan rumah tangga dan perusahaan besar. Dalam kerjasama ini, Alcatel juga akan membangun

pita lebar yang paling banyak terpasang di dunia.

Alcatel sendiri menyediakan

ment Service Center. Untuk layanan ini Telkom sudah men-

# KLIPING BERITA hari ini



Media : *Suaru Pembangunan*  
 Sirkulasi : 285.000 Jks  
 Tanggal : 11 Agustus 2004  
 Halaman : 6

## Telkomsel Dituduh Langgar UU 5/1999

JAKARTA - Asosiasi Toko dan Teknisi Handphone Indonesia (Atekhindo) menuju operator telepon seluler, Telkomsel, melanggar UU No 5/1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam pendistribusian *voucher* isi ulang ke masyarakat via Grapari dan Gerai Telkomsel.

"Pihak Telkomsel dengan distributornya telah jelas melanggar Pasal 1 Ayat 6 UU 5/1999 yaitu dengan melakukan pendirian gerai-gerai Telkomsel yang penunjukannya lebih diutamakan kepada distributor utama Telkomsel dan sudah melakukan penjualan *dumping* yaitu memberi harga lebih tinggi kepada toko *hand phone*," ujar Ketua Atekhindo, Dewa Raditya Tamanbali dalam surat edar-

annya yang diterima *Pembangunan*, Senin (9/8).

Di sisi lain, lanjut Raditya, Telkomsel yang diwakili distributor dalam bentuk Gerai Telkomsel melakukan penjualan langsung ke konsumen dengan harga standar *voucher* Simpati 50 dengan harga jual Rp 50.000. Tindakan itu telah menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dalam penjualan *voucher* Simpati.

"Mereka juga melanggar Pasal 12 UU 5/1999 mengenai *trust* yakni membentuk konsorsium dari distributor-distributor utama Telkomsel yang bermaksud mengontrol harga *voucher* Simpati supaya stabil di pasar. Pada kenyataannya di lapangan terjadi permainan harga *voucher* yang tinggi dan merugikan pihak toko penyalur," ujar Ra-

ditya.

Raditya menilai gerai-gerai Telkomsel sebagai distributor utama telah melakukan penjualan *voucher* ke anggota Atekhindo dengan harga di atas harga standar Simpati dan berakibat tingginya harga *voucher* dan sangat merugikan konsumen pengguna Simpati.

Sementara itu Corporate Communications Telkomsel, Suryo Hadiyanto menjelaskan, langkah yang dilakukan Telkomsel dalam mendistribusikan *voucher* isi ulang Simpati tidak berbeda dengan yang dilakukan operator telepon seluler lainnya. Karena itu dia mempertanyakan protes Atekhindo yang hanya menuduh Telkomsel saja, sementara operator telepon seluler lainnya tidak diacuhkan. (Y-4)

# KLIPING BERITA hari ini

Media : Pelita  
 Sirkulasi : 11/4  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 2

## Telkomsel Implementasikan Layanan Seluler 3G

Jakarta, Pelita

PT Telkomsel akan mengimplementasikan layanan seluler generasi ke tiga (3G) berbasis teknologi Wideband Code Division Multiple Access (WCDMA) pada semester I 2005.

"Kita melakukan persiapan uji coba teknologi WCDMA pada jaringan Telkomsel," kata Dirut PT Telkomsel Bajoe Narbito, di sela peluncuran "Kartu AS selalu On", di Jakarta, kemarin.

Layanan seluler 3G adalah istilah dalam teknologi telekomunikasi untuk teknologi terbaru yang bisa mengantarkan pesan dalam bentuk multimedia, berupa suara, tulisan, gambar, foto, dan gambar bergerak dapat diterima bersamaan dengan waktu pengiriman data.

Berbagai layanan itu dilakukan karena teknologi 3G didukung kemampuan membawa data dalam jumlah besar dengan kecepatan tinggi, seperti teknologi yang diperlukan untuk menayangkan langsung siaran televisi.

Menurut Bajoe, secara teknis PT Telkomsel tidak ada masalah terutama dalam masa uji coba karena tinggal meningkatkan selu-

ruh piranti keras dan lunak jaringan, sembari melihat minat pasar apakah menerima layanan 3G atau tidak. Di Singapura, layanan 3G dari operator seluler setempat masih diujicoba.

Menyangkut penyedia jaringan, Telkomsel akan menggunakan empat vendor yaitu Nokia, Ericsson, Motorola, dan Siemens. "Tinggal tunggu siapa yang memiliki kualitas jaringan terbaik," katanya.

Hingga kini, PT Telkomsel belum mendapat lisensi penyelenggaraan layanan 3G, sementara pemerintah baru mengeluarkan satu izin yaitu kepada PT Cyber Access Communications. "Kami sudah mengajukan permohonan lisensi ke pemerintah (Ditjen Postel), namun hingga kini belum ada jawaban," kata Bajoe.

PT Telkomsel merupakan perusahaan dengan pemegang saham PT Telekomunikasi Indonesia Tbk sebesar 65 persen, dan Singapore Telecom (SingTel) 35 persen. Telkomsel saat ini telah dipercaya melayani 52 persen pengguna selular di Indonesia, atau lebih dari 12,5 juta pelanggan. (y)

# KLIPING BERITA hari ini

Media : INVESTOR DAILY

Sirkulasi : n/a

Tanggal : 11 Agustus 2004

Halaman : 11

## Ditjen Postel: Pembebasan 2,4 GHz Hanya Akan Untungkan Pengguna Besar

JAKARTA - Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi Dephub (Ditjen Postel Dephub) mengatakan, pihaknya masih mengkaji dan memetakan masalah pembebasan penggunaan frekuensi 2,4 GHz, dan juga 5,8 GHz, dari lisensi dan perizinan. Yang jelas, bila lisensi itu dibebaskan begitu saja, yang akan diuntungkan hanya korporat pengguna besar, bukan semua pengguna yang mesti diakomodasi oleh keberadaan frekuensi tersebut.

"Kita sedang mengkaji dan memetakan mana (frekuensi) yang akan bisa dilepas mana yang tidak. Itu mesti dilakukan dan tengah dikerjakan oleh direktorat frekuensi. Regulator mesti mengakomodasi kepentingan semua pihak," ujar Dirjen Postel Djamhari Sirat pada wartawan di Jakarta, Selasa (10/8). "Pendapat yang dikemukakan Kemenkominfo itu sudah dan sedang kita lakukan."

Djamhari mengatakan, implementasi mengenai pembebasan penggunaan dari lisensi dan perizinan adalah soal kepentingan pengguna, bukan masalah koordinasi antar-departemen atau instansi pemerintah terkait. Soal frekuensi ini, tambahnya, kewenangan



Djamhari Sirat

ada di pihak Dirjen Postel. Lagipula, di frekuensi 2,4 GHz dan juga 5,8 GHz saat ini sudah banyak pengguna yang ada. (*existing user*).

Djamhari menegaskan, pembebasan itu tidak boleh mengganggu pengguna yang sudah ada meski ia mendukung industri harus tumbuh dengan memanfaatkan frekuensi ini. Regulator tahu ada manfaat besar dari frekuensi ini untuk berbagai bidang, tapi pembebasan secara *strict* begitu saja tidak bisa dilakukan.

"Kalau dibebaskan begitu saja, pengguna yang besar yang diuntungkan. Dengan cepat mereka bisa membangun berlipat-lipat

kali jumlah *based transceiver station* (BTS) dari yang bisa dilakukan pengguna yang kecil," tukas Ismail, pejabat dari Dirjen Postel yang mendampingi Djamhari.

Karenanya, tutur Djamhari, bukan Dirjen Postel tidak bisa memastikan kapan masalah pengaturan frekuensi ini bisa diselesaikan, termasuk cepat atau lambatnya. "Kita upayakan untuk bebas, tapi itu tetap harus diatur. Kalau kita katakan sekarang bebas bisa saja tapi nanti jadi tidak tertib. Kita upayakan itu cepat (selesai) dan tertib," ujar Djamhari. (one)

# KLIPPING BERITA hari ini



Media : Komp.15

Sirkulasi : N/A

Tanggal : 11 Agustus 2004

Halaman : 28

## Alcatel One Touch 835

### Wajah Asia yang Kental

AMA sekali Alcatel tidak muncul dalam rimba raya persaingan telepon genggam. Mereka memusatkan perhatian kepada pengembangan dan penyediaan teknologi seluler, tetapi bukan di perangkat ponselnya. Padahal, dunia mengenal merek dari penampilan ponsel di pasar, bukan dari keberhasilan satu vendor memasang teknologinya di jaringan operator.

Padahal Alcatel unggul di banyak hal, yang ibaratnya menguasai mulai dari bawah laut sampai langit, mulai dari kabel laut sampai satelit. Dunia operator telekomunikasi memang mengenal Alcatel yang piawai dalam soal kabel laut, teknologi pita lebar (*broadband*) dengan xDSL (*digital subscriber line x*), *switching* (yang pertama kali digunakan di Indonesia oleh Satelindo), juga perangkat untuk satelit.

Dalam penyediaan teknologi pita lebar itu, Alcatel paling unggul di dunia dengan menguasai sekitar 42 persen pangsa pasar. PT Telkom Indonesia saat ini sedang mengenalkan teknologi ini dengan nama Speedy Broadband Access. Teknologi yang ditawarkan Alcatel ini membuat jaringan kabel tembaga yang biasanya hanya dapat menransmisikan data dengan kecepatan tak lebih dari 9,6 kbps kini bisa sampai 512 kbps dengan ADSL.

Alcatel senang membantu operator, baik yang lama maupun yang baru merentas jalan untuk bisa melejit jadi operator yang andal. Menurut Presiden Direktur PT Alcatel Indonesia Jan Glinski, pihaknya membantu operator dengan menyediakan jaringan dan perangkat lain, sekaligus memberi masukan perangkat dari mana yang terbaik untuk digunakan-meskipun itu bukan perangkat Alcatel.

Seolah Alcatel membangun jalan raya, kemudian kendaraan yang lewat terserah siapa saja. Yang sudah melakukan kerja sama dengan Alcatel dengan pola *outsourcing* seperti ini, misalnya, salah satu operator seluler di Selandia Baru.

Pusat penerapan teknologi GSM generasi ketiga (3G) pun ada di Alcatel (3G Reality Center) di Shanghai, yang banyak digunakan untuk belajar operator GSM dunia. Di Shanghai ini Alcatel punya perusahaan patungan yang namanya Alcatel Shanghai Bell dan punya pabrik perangkat di sana.

China merupakan negara dambaan para vendor pembuat ponsel dan teknologi telekomunikasi dunia karena beberapa hal. Paling tidak, 1,3 miliar penduduknya merupakan pasar potensial bagi semua produk, selain tingkat produktivitas tenaga kerja setempat sangat tinggi, sehingga jika dihitung per unit barang yang diproduksi, jatuh harganya lebih murah.

Dewasa ini pelanggan seluler China sudah mencapai sekitar 380 juta yang berarti baru sekitar 29 persen dari penduduknya sehingga pasarnya masih cukup luas. Paling merangsang adalah kenyataan bahwa pertumbuhan pelanggan seluler di China mencapai 50 juta per tahun.

Tidak heran, berdasarkan pemikiran itu, Alcatel pun lalu kembali ke khitah, menggeluti lagi pembuatan ponsel walaupun tetap tidak meninggalkan bisnis lainnya. Menurut Jan Glinski, Alcatel tidak cuma bergerak di telekomunikasi, tetapi juga di perkeretaapian dengan membuat persinyalan. Juga teknologi pembangunan jalan raya, membangun jaringan informasi kepolisian yang dapat diakses masyarakat (*e-police*), pengawasan dan perlindungan perbatasan, VSAT (*very small aperture terminal*), membuat satelit dan kabel laut.

◆ ◆ ◆

Di bidang ponsel, Alcatel—lagi-lagi ke China—mengandeng produsen ponsel terbesar, TCL. Kini produk paturung itu sudah masuk ke Indonesia, misalnya saja Alcatel One Touch (OT) 835. Hanya saja bagi mereka yang belum lama ini ke China dan mendapat model persis sama dengan OT 835 jangan terkejut karena mereknya di sana menjadi TCL, bukan Alcatel.

Mereka yang terbiasa mengamati ponsel melihat bentuk OT 835 ini terasa sangat asing bagi sebuah produk Eropa, karena Alcatel berasal dari Perancis. OT 835 sangat kental dengan desain Cathay (China) yang bisa diihat juga dari produk pabrik ponsel Cina lainnya, misalnya ZTE atau Huawei, atau bahkan jika disandingkan dengan ponsel-produk Korea.

Sangat Asia sehingga dengan melihatnya seorang pedagang ponsel di Roxy Mas akan bilang ini bukan asli Alcatel. Namun, tidak masalah sebab teknologi yang diusungnya merupakan teknologi mutakhir GSM versi Eropa yang dalam beberapa hal lebih unggul dari teknologi Amerika.

Bagaimanapun, walaupun bentuknya kota, teknologi yang diusung OT 835 cukup andal. Ponsel pertama Alcatel dalam bentuk kulit kerang itu (*clamshell*) punya dua layar sehingga dalam keadaan dilipat pun ada layar yang menampilkan berbagai informasi dalam 65.000 warna.

Alcatel OT 835 ini sangat mudah dioperasikan begitu lipatannya dibuka, yang langsung menampilkan 262.000 warna-warna indah pada 128 x 160 piksel. Ponsel dengan berat hanya 88 gram ini dengan mudah dapat dipakai untuk merekam foto-foto kenangan yang dapat ditransfer langsung ke komputer, dicetak secara digital, atau dikirim dengan fasilitas MMS lewat GPRS.

Maklum, kemampuannya sampai 300.000 piksel untuk gambar dan format JPEG untuk video. Lensa kamera bisa diperbesar secara digital sampai empat kali sehingga pemiliknya seolah menggunakan kamera berlensa panjang.

Kemampuan ponsel untuk gambar-gambar, dapat untuk video dan animasi, pengambilan foto instan (*instant snapshot*), merekam gambar bergerak (*video recorder*), dan membuat video klip sampai lima detik. Jangan dilihat dari bentuknya, jika tidak suka bentuk Asia, tetapi lihat kemampuannya dan harganya yang relatif lebih murah dibandingkan dengan ponsel sekelas, karenanya harga di pasarnya sekitar Rp 2,6 juta.

Ponsel yang mengusung teknologi GPRS kelas 10 dan WAP 2.0 itu dapat digunakan tanpa menempelkannya ke telinga, juga tanpa perangkat *handsfree*, karena memiliki pengeras suara yang canggih. Ia juga bisa langsung menghubungkan ke nomor yang dikehendaki hanya dengan perintah suara (*voice dialing, voice command*) dan memiliki fasilitas memo suara.

Bagi yang senang suara-suara merdu OT 835 menampilkan 40 nada dering polifonik, 128 instrumen, 30 melodi, sekitar 4 game. Juga mampu men-download nada dering, suara, gambar, animasi sampai 10 gambar berurutan, *wallpaper*, dan ikon.

Fasilitas lain adalah PIM (*personal information manager*), PC suite, dan berbagai dukungan format antara lain untuk JPG, GIF, PNG, MIDI, i-Melody, dan AMR. Ponsel ini mampu digunakan untuk bicara terus-menerus selama tujuh jam dan masa tunggu 160 jam.

Menurut Desmod Chow dari Alcatel, ponsel ini bisa memotret pemiliknya karena terdapat kaca mini di dekat lensanya sehingga hanya dengan mengepas diri di kaca itu lalu klik, wajah pemotret langsung terekam. Ada yang unik, yang mirip dengan berbagai model di ponsel Motorola, yaitu munculnya cahaya warna-warni. Merah saat *loading*, ungu ketika telepon digunakan, dan biru ketika memotret. (HW)

## KLIPING BERITA hari ini

Media : RAKYAT MERDEKA  
 Sirkulasi : 100.000 / EKS.  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 13

► Pengalaman Banyak dan Jaringan Luas

# Mobile-8 Optimis Capai 1,9 Juta User

*Umur Fren memang masih muda, sekitar delapan bulan. Namun, layaknya generasi muda penuh semangat, PT Mobile-8 Telecom selaku produsen Fren yakin bisa mencapai target. Akhir 2005 nanti Mobile-8 menargetkan penuhi kapasitas terpasang 1,9 juta pelanggan.*

MOBILE-8 — Bukan operator CDMA, beroperasi di selular usung merek Fren.

### Jakarta, Bisnis RM

Mobile-8 mempunyai infrastruktur yang kuat dan jaringan luas. Sekaligus bukan pemain lama di dunia selular. Lantaran Mobile-8 merupakan hasil merger dari sejumlah perusahaan bertahun-tahun menjalankan network Code Division Multiple Access (CDMA).

Hal ini diungkapkan Dominikus Susanto, Manager Mobile Internet,

kepada *Bisnis Harian* di sela-sela kesibukannya di kantornya. "Dari sisi infrastruktur kami bukan pemain baru, kami hasil merger Komselindo, Metrosel, dan Telesara yang berpengalaman menjalankan network CDMA dan jaringannya pun sudah luas. Di Sumatera pun network kami sudah ada," kata Susanto. Hanya saja, sambung dia, untuk soal jaringan Mobile-8 sekarang ini

konsentrasi dulu di pulau Jawa. Sementara dari jumlah BTS pun Mobile-8 lebih banyak dibanding operator lain.

"Kami sekarang tengah fokus membangun jaringan di Jawa terutama di Pantai Selatan, untuk pantai utara sudah cukup. Hingga saat ini kami sudah mempunyai 433 BTS. Terdiri dari 320 BTS CDMA 2001X dan 32 BTS teknologi EVDO

(*Evolution of Data Only*) dari total 50 EVDO yang baru uji coba 32 BTS di Jakarta," papar Reita Sitanala, Manager Corporate Public Relations, dalam kesempatan yang sama.

Untuk membangun itu, Mobile-8 telah menginvestasikan dana sebesar 200 juta dolar AS atau senilai Rp 1,8 triliun (kurs Rp 9000).

Akhir tahun nanti, lanjut Reita, Mobile-8 akan membangun di luar Jawa yakni Bali, Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi. Sehingga sampai akhir 2005, dengan pengalaman tak diragukan di dunia selular dan luasnya jaringan serta rencana itu, Mobile-8 optimis bisa mencapai target 1,9 juta pelanggan Fren.

Sampai saat ini, kata Reita, pelanggan Fren telah mencapai 200 ribu. Sedangkan target untuk tahun ini 800 ribu pelanggan. Saat ditanya apakah sisi bisnis dengan angka 200 ribu itu visible atau tidak, Susanto mengatakan, melihat bisnis tidak bisa dalam jangka pendek.

"Kami melihatnya dalam jangka panjang yah. Untuk menentukan visible atau tidak itu tidak dalam satu tahun. Kalau kita hanya berpantulan pada waktu yang singkat, rasanya tidak baik untuk industriya sendirinya. Kami sudah membuat planing jangka panjang," papar Susanto. ● emj/did

## KLIPING BERITA hari ini

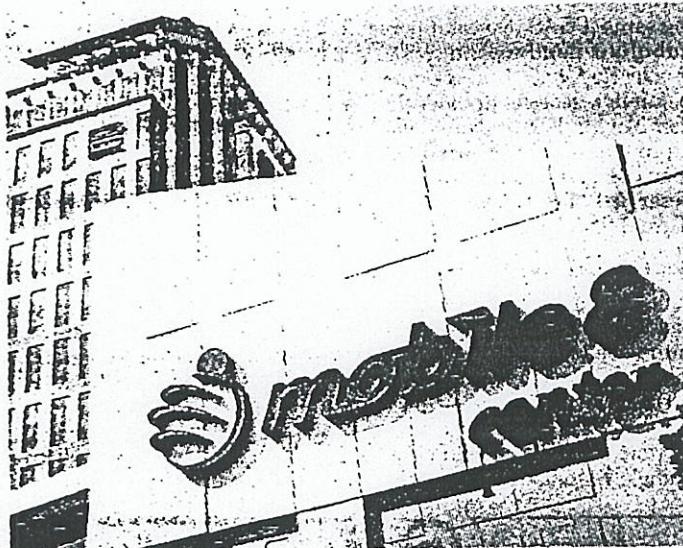
Media : *Rakyat Merdeka*  
 Sirkulasi : 100.000 / EKS.  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 13

### *Lisensi Selular Teknologi CDMA*

TAK sedikit orang mengira jika Fren adalah operator CDMA. Memang betul adanya Fren berteknologi CDMA, tapi izin atau lisensi operasionalnya selular. Begitulah Manager Mobile Internet Mobile-8, Dominikus Susanto mengungkapkan kepada *Bisnis Harian* belum lama ini.

"Mereka (Flexi dan StarOne-red) bukan kompetitor kami, antara kami dengan mereka bermain di areal berbeda. Memang, kompetisi itu mengasyikkan. Kalau di pasar tidak ada kompetisi, bagaimana bisa maju," kata Susanto.

Mobile-8, kata Susanto, operator selular yang sebut saja surat izin mengudara coverage-nya nasional. Dengan kata lain, Fren tak terbatas pada tempat nomor dikeluarkan. Misalnya nomor dikeluarkan di Jakarta, Si Empunya bisa juga menggunakan di Semarang dan Surabaya atau kota lain, layaknya selular. Namun, dilihat dari sisi teknologi, imbuhan Susanto, sama-sama berbasis CDMA dan salah satu kelebihannya dia mampu transfer data jauh lebih



besar ketimbang non-CDMA.

Sementara operator lain berbasis CDMA bergerak dalam areal terbatas. "Areal tempat mereka beroperasi adalah fixed wireless, hanya boleh beroperasi di kota tempat nomor itu dikeluarkan. Yang membatasi bukan teknologi, tapi ini terkait dengan biaya panggilan. Sehingga, bukan berarti karena CDMA lantas

telepon murah."

Hal ini lebih ke lisensinya. Menurut Susanto, bisa saja GSM dibuat murah, jika memang ada operator baru GSM yang menerapkan jaringan sama dengan operator fixed wireless. "Mereka harus pasang tarif telepon rumah. Tapi, kalau operator yang lisensinya untuk coverage nasional, dia harus tarif seluler," tandas Susanto. ● did

## KLIPING BERITA hari ini

Media : **Rakyat Merdeka**  
 Sirkulasi : **100.000 / EKS**  
 Tanggal : **11 AGUSTUS 2004**  
 Halaman : **13**

### Cerdas dengan Fren Smart Buy



MOBILE-8 terus bergerak untuk gaet pelanggan dengan sejumlah terobosan. Semuanya dikemas dalam paket menarik. Ambil misal program Fren Smart Buy (FSB) hasil kerjasama dengan Nokia Mobile Phones dan delapan lembaga keuangan terkemuka di Indonesia. Yakni, BCA, Bank Danamon, BII, Bank Mandiri, BNI, Bank Niaga, Bank Permata, dan GE Money.

FSB ini berupa layanan auto debet melalui kartu kredit. Dengan cara seperti ini akan mempermudah konsumen dalam mendapatkan telepon selular dan kartu Fren. "Fren Smart Buy memungkinkan konsumen mendapatkan layanan pascabayar Fren serta memudahkan pembayaran melalui kartu kredit dari delapan lembaga tersebut," jelas Reita Sitanala.

Sementara itu, ujar Reita, kerjasama dengan Nokia Mobile Phones memberikan tawaran menggiurkan. Konsumen mendapatkan diskon 60% untuk pembelian Nokia 6585 atau 6225 bahkan ada juga pilihan paket gratis ponsel.

"Dengan paket tersebut, pelanggan hanya perlu menggunakan layanan Fren sebesar minimum total pemakaian per bulan (sudah termasuk abonemen) sesuai jangka waktu paket yang dipilih. Jadi ini bukanlah program cicilan. Selain itu, Fren juga memberikan gratis 200 SMS per bulan selama masa berlakunya paket yang dipilih," papar Reita. ● did

# KLIPING BERITA hari ini

Media : RAKYAT MERDEKA  
 Sirkulasi : 100.000 / cks  
 Tanggal : 11 AGUSTUS 2004  
 Halaman : 13

## StarOne Segera Terapkan EVDO



Jakarta, Bisnis RM

Manajemen PT Indosat Tbk mengaku siap untuk menerapkan layanan EVDO (*Evolution of Data Only*) sebagai nilai tambah StarOne dalam waktu dekat. StarOne yang berbasis teknologi CDMA, menurut Guntur S. Siboro, Senior Vice President Fixed Wireless Access PT Indosat Tbk memang superior dalam teknologi dibanding GSM.

Guntur pun mengatakan bahwa pengembangan teknologi

EVDO memang sudah menjadi agenda Indosat. "Teknologi EVDO ini sudah kita siapkan yang akan kita buka secara bertahap," ujarnya kepada Bisnis Harian belum lama ini.

Secara teknis, *Bisnis Harian* pernah mencoba kecepatan akses data StarOne yang bisa mencapai kecepatan di atas GSM. "Dengan EVDO kecepatan CDMA yang hanya 153,6 kbps bisa meningkat hingga 2,4 Mbps. Dengan kecepatan tersebut, layanan EVDO disebut-sebut setara dengan kemampuan komunikasi data layanan seluler berbasis GSM pada generasi ketiga (3G)," imbuh Guntur.

Guntur juga mengingatkan hingga akhir Agustus ini, gratis akses Internet StarOne masih tetap diberlakukan. "Nantinya tarif akses ini cukup murah, yakni Rp 200.000 per bulan untuk akses tak terbatas atau Rp 5 untuk setiap kilobite," imbuhnya. ● erk



# Kristiono CEO Yang Diakui Manca Negara



KANTOR MENNEG BUMN MENGANUGERAHKAN PREDIKAT BUMN TERBAIK TAHUN 2003 KEPADA TELKOM. BANYAK PIHAK MENILAI DI TANGAN KRISTIONO, TELKOM SAAT INI, KINERJA TELKOM MAKIN BERSINAR. *BUSINESS WEEK* MENDUDUKKAN TELKOM PADA PERINGKAT KE-4 DARI 100 PERUSAHAAN TERKEMUKA DI SELURUH DUNIA.

OLEH ▲ EKO EDHI CAROKO

Tahun 2003 merupakan tahun yang sangat khusus bagi Telkom di bawah kepemimpinan Kristiono. Tahun 2003 harus dilalui Telkom dengan adanya ancaman dari SEC (Bapepamnya-Amerika) yang akan mencopot Telkom dari papan perdagangan di bursa saham Amerika, karena belum juga menyelesaikan audit laporan keuangan tahun 2002 sesuai dengan standar akuntansi negeri Paman Sam tersebut. Pada tahun 2003 Telkom juga Telkom mendapatkan penghargaan dari kantor Meneg BUMN sebagai *The Best of BUMN of The Year* 2003. Kristiono sebagai CEO Telkom juga merupakan kandidat kuat peraih *The Best CEO BUMN of The Year* 2003. Kalau saja Bank BRI tidak melakukan IPO tahun ini, mungkin penghargaan itu akan di raih oleh Kristiono. Prestasi itu akhirnya diraih oleh Rudjito, Dirut Bank BRI.

Saham Telkom sendiri di Bursa Efek Jakarta tergolong saham yang memiliki kapitalisme terbesar, sehingga tergolong saham-saham yang diburu investor (*blue chip*). Akibat terlambatnya Telkom memberikan laporan keuangan tahun 2002 kepada SEC, harga saham Telkom juga "terganggu" kinerjanya. Sebagai saham dengan kapitalisasi besar, otomatis terganggunya kinerja harga saham Telkom itu sangat berpengaruh terhadap kinerja IHSG (Indeks Harga Saham Gabungan) di BEJ. "Akibat hal tersebut, kami mohon maaf dan hal itu juga menjadi perhatian khusus buat kami untuk segera menyelesaikan kasus ini", ujar Kristiono.

Untuk meraih gelar *The Best BUMN* 2003 tentu saja parameter pertama yang dinilai adalah kinerja keuangan. Maklum, dari sisi kinerja keuanganlah biasanya tercermin baik-buruknya sebuah perusahaan. Di bawah kepemimpinan Kristiono sejak tahun 2002, kinerja keuangan Telkom terus membaik. Simak saja laporan keuangan Telkom semester I tahun 2003, di mana Telkom berhasil mencapai total pendapatan Rp 12,488 triliun. Pencapaian pendapatan

sebesar itu merupakan peningkatan sebesar 32,48% dibandingkan perolehan pendapatan pada periode yang sama tahun sebelumnya, yang hanya mencapai Rp 9,426 triliun. Pendapatan yang meningkat berarti laba bersih yang dikantongi Telkom juga meningkat. Yakni mencapai Rp 3,784 triliun atau mengalami kenaikan 12,65% dibanding raihan laba bersih pada periode yang sama tahun 2002. Nilai aset Telkom pada semester I 2003 mencapai Rp 41,644 triliun.

Laba bersih Telkom sampai Triwulan III 2003 ini sebesar Rp 4,37 triliun. Dibandingkan dengan tahun 2002 perolehan laba ini menurun sebesar 42,23%. Tahun 2002 Laba bersih Telkom Rp 7,56 triliun. Penurunan laba ini disebabkan dalam tahun 2002 terdapat laba atas transaksi penjualan saham Telkom sebesar Rp 3,19 triliun.

Total sambungan berbayar pada akhir triwulan III 2003 adalah 8.248.826 satuan sambungan telepon tetap (SST). Terdiri dari 6.827.945 SST di wilayah Telkom dan 1.420.881 SST di wilayah KSO (KSO IV & KSO VII). Penambahan sambungan berbayar sebanyak 607.765 SST, di mana penambahan di wilayah Telkom sebanyak 535.295 SST dan di wilayah KSO sebanyak 72.470 SST. Pelanggan Telkom sendiri terdiri dari 20,12% pelanggan bisnis, 79,68% pelanggan perumahan dan 0,22% pelanggan sosial.

Jumlah karyawan Telkom sendiri per 30 September 2003 sebanyak 32.305 orang. Terdiri dari karyawan wilayah kerja Telkom sebanyak 25.291 karyawan dan 7.014 karyawan di wilayah KSO. Hal ini memperlihatkan bahwa produktivitas per karyawan mengalami peningkatan, yang diukur dari jumlah sambungan per karyawan berbayar per pegawai pada akhir Triwulan III 2003 mencapai 255.34 dibandingkan dengan tahun sebelumnya 2002 dalam periode yang sama 219.65.

Tidak saja di dalam negeri Telkom dianggap sukses meningkatkan kinerjanya. Apresiasi serupa juga didapat dari

dunia internasional. Majalah bisnis mingguan *Business Week* yang bekerja sama dengan lembaga *Standar & Poor's* pada Juni 2003 lalu menempatkan operator telekomunikasi tertua di Indonesia itu pada *ranking* ke-4 dari 100 perusahaan terkemuka di seluruh dunia. *Business Week* mencatat pendapatan yang berhasil diraih Telkom mencapai 2,6 miliar dolar AS. Lewat pencapaian angka tersebut, Telkom mencatat pertumbuhan pendapatan sebesar 56,2% dan pendapatan ekuitas meningkat 48,7%.

Telkom tidak saja dianggap sebagai perusahaan paling menguntungkan, tetapi dari sisi kinerja yang diukur berdasarkan pendapatan, pertumbuhan pendapatan, pengembalian ekuitas, perolehan total, dan laba bersih — sekaligus “mengalahkan” perusahaan *handphone* asal Finlandia, Nokia, dan pembuat komputer AS, IBM. Catataan prestasi Telkom itu masih ditambah pula oleh prestasi sang Dirut Kristiono, yang berdasarkan survei IRRI dan Reuters diaugerahi sebagai CEO Terbaik 2003 untuk kategori Hubungan Investor.

Dari sisi lingkungan kerja, khususnya yang menyangkut kesiapan perusahaan menghadapi era kompetisi, Telkom telah siap “bertanding” di era duopoly. Seperti diketahui hak monopoli pengelolaan jaringan *fixed phone* yang selama puluhan tahun dinikmati Telkom pun, kini sudah bisa dinikmati operator lain. Terutama sejak diberlakukannya UU No.36/1999 tentang Telekomunikasi, proses adaptasi sudah jauh-jauh hari dilakukan di semua pilar yang diperkirakan bakal menjadi lahan pertarungan bisnis. Setidaknya ada lima pilar yang kini jadi fokus bisnis Telkom, yakni telepon tetap biasa, seluler, data internet, interkoneksi dan data jaringan, serta jaringan tetap nirkabel (*fixed wireless*).

Perkembangan ke lima pilar bisnis Telkom tersebut dalam periode 1996-2002 adalah sebagai berikut: Telepon Tetap (*fixed phone*) tumbuh 22%; Seluler 55%; Interkoneksi 65%; Data dan Internet 167%, dan Jaringan Tetap Nirkabel (*fixed wireless*) mencatat perkembangan yang paling besar 194%. Besarnya pertumbuhan Jaringan Tetap Nirkabel sejalan dengan diluncurkannya TelkomFlexi pada bulan Mei 2003 yang lalu.

TelkomFlexi adalah layanan jasa telekomunikasi suara dan data berbasis akses nirkabel (tanpa kabel) dengan teknologi *Code Division Multiple Access* (CDMA). Sama halnya dengan ponsel biasa, telepon ini bisa pula dibawa kemana-mana, selama berada dalam satu kode area. Telkom kabarnya menginginkan TelkomFlexi bisa dibawa ke mana-mana seperti ponsel, sementara Indosat mengharapkan regulator untuk memberlakukan teknologi jenis ini sebagai telepon tetap biasa namun tanpa kabel. Hingga kini, kontroversi soal ini masih belum tuntas.

Bagi Kristiono sendiri, penghargaan yang diterima perusahaannya, baik dari dalam maupun luar negeri, tentu saja membangkitkan kebanggaan. Alumni Teknik Elektro ITS ini, menempatkan penghargaan tersebut sebagai pemicu untuk mendorong Telkom lebih meningkatkan lagi kinerjanya di seluruh aspek sehingga lebih optimum. Jika sudah optimum, perusahaan pun lebih diuntungkan. Begitu pula para *stakeholder*, termasuk para pelanggan yang sudah pasti sangat menuntut adanya peningkatan kualitas pelayanan. Di masa datang pihaknya akan tetap berkonsentrasi dan fokus pada lima pilar bisnis tersebut.

Tapi bukan berarti hal-hal lain di luar “lima pilar bisnis” itu diabaikan. Menurut pria kelahiran Solo 12 Februari

1954 ini, selain bertumpu pada lima pilar bisnis utama, perusahaannya juga telah menempuh sejumlah langkah internal guna lebih mendorong kinerja perusahaan. Salah satu di antaranya adalah meningkatkan efisiensi karyawan, termasuk seleksi karyawan sesuai kompetensi. Langkah ini sangat penting karena berdasar data keuangan kuartal pertama tahun ini saja, sumbangan biaya personal mencapai 27,8% dari total pengeluaran perusahaan.

Masih berkait dengan program efisiensi karyawan, dalam beberapa tahun terakhir Telkom sudah menyiapkan sejumlah alternatif bagi karyawan untuk mengikuti pensiun dini. Program ini sebenarnya terkait dengan prinsip dari semula *long life employment* menjadi *long life employable*. Sehingga yang tadinya setiap karyawan Telkom masuk bekerja untuk kemudian berhenti setelah masuk masa pensiun, sekarang berubah, karyawan bisa tetap bertahan di perusahaan selama kompetensinya memang sejajar dengan kepentingan perusahaan.

Langkah pemberian lainnya adalah program restrukturisasi internal, termasuk memangkas dan membenahi anak-anak perusahaan atau yang berafiliasi dengan PT Telkom. Bagi anak-anak perusahaan yang tidak mendukung fokus bisnis Telkom, perusahaan mengambil kebijakan untuk melepas kepemilikannya. Kebijakan ini berlaku bagi sejumlah perusahaan operator seluler seperti Komselindo, Metrosel, dan Mobisel. Sementara itu, bagi anak-anak perusahaan yang sangat terkait dan mendukung fokus bisnis, Telkom memilih untuk menambah kepemilikannya, seperti terjadi pada Napsindo dan PSN, sebuah perusahaan operator telekomunikasi berbasis satelit.

Kristiono sendiri merasa optimis perusahaannya siap menghadapi perubahan struktur industri telekomunikasi. Bahkan telah dicanangkan tekad menjadi “Raja Bisnis” Infokom di Kawasan Regional. Ia sangat yakin jika kompetensi berjalan sempurna, kinerja Telkom justru bakal meningkat lebih cepat. ▲

## STRATEGI BISNIS Telkom

### 1. Multi Service Bundling

Untuk mengembangkan bisnis InfoCom, TELKOM harus dapat memberikan layanan terpadu. Dalam memasarkan sambungan telepon misalnya harus sudah mencakup layanan multimedia. Pelanggan tidak lagi mengenal TELKOM hanya sebagai penyedia telepon tetapi sudah dapat menikmati berbagai layanan secara paket.

### 2. Service Excellent

Layanan prima baik dari sisi kualitas *produk*, *delivery*, *price*, dan layanan purna jual menjadi bagian penting yang harus mendapat perhatian jajaran TELKOM.

### 3. Build Business Scale

Membangun bisnis berskala besar sangat penting bagi TELKOM yang sudah dikenal sebagai *National Company*. Untuk itulah *Central Policy* harus diperkuat dan produk harus mencakup *National Wide*. Produk-produk dengan *branding* lokal perlu dihentikan kemudian dibuatkan standarisasinya sehingga apabila diimplementasikan secara Nasional akan membentuk *Business Scale* yang besar dan kompetitif (*barrier to entry* bagi pesaing).

### 4. Strong Financial Growth

Pertumbuhan perusahaan secara finansial harus terus ditingkatkan.



**Foto “ Pemberian Penghargaan bagi karyawan TELKOM  
Yang berprestasi”**

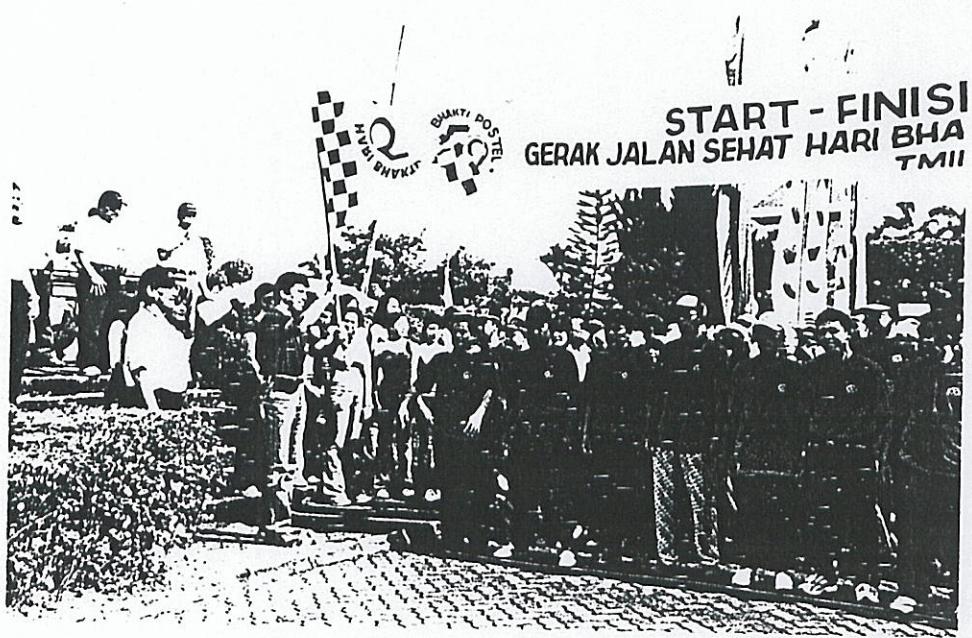


Foto "Gerak Jalan Hari Bhakti POSTEL"

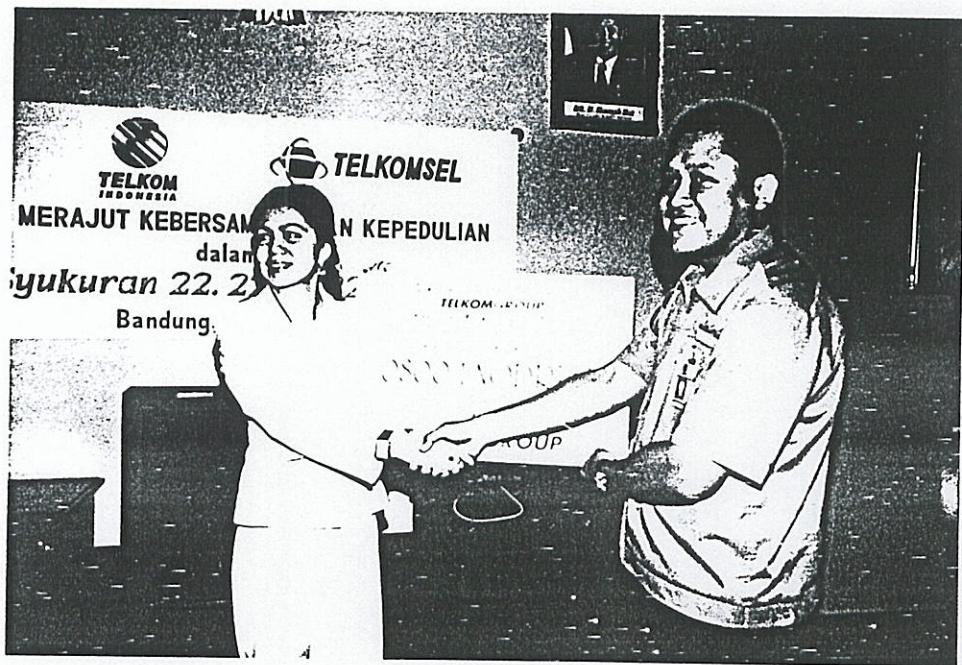
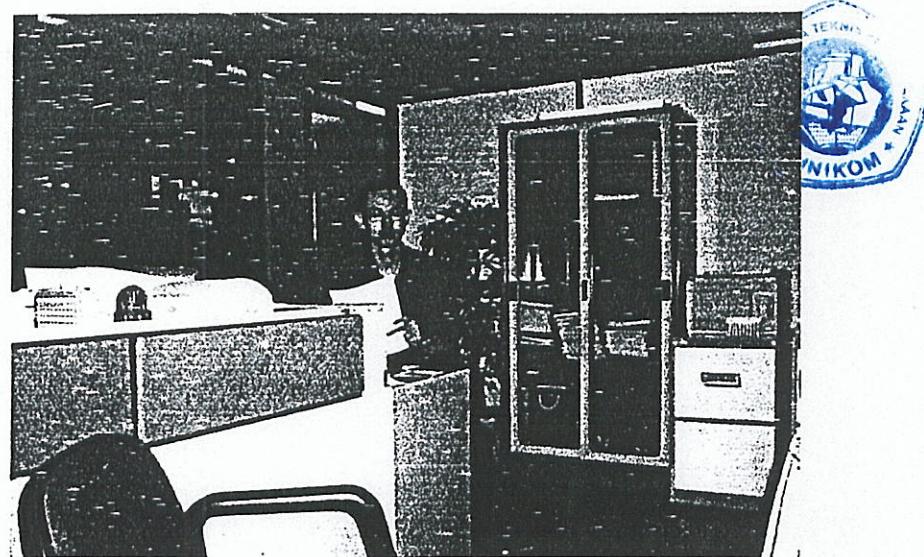
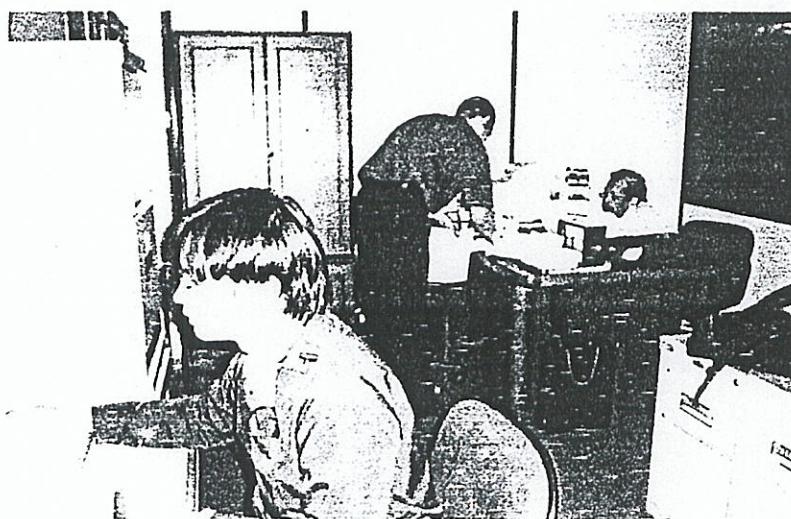


Foto “ 22.222.222 Pelanggan (TELKOM Group)”



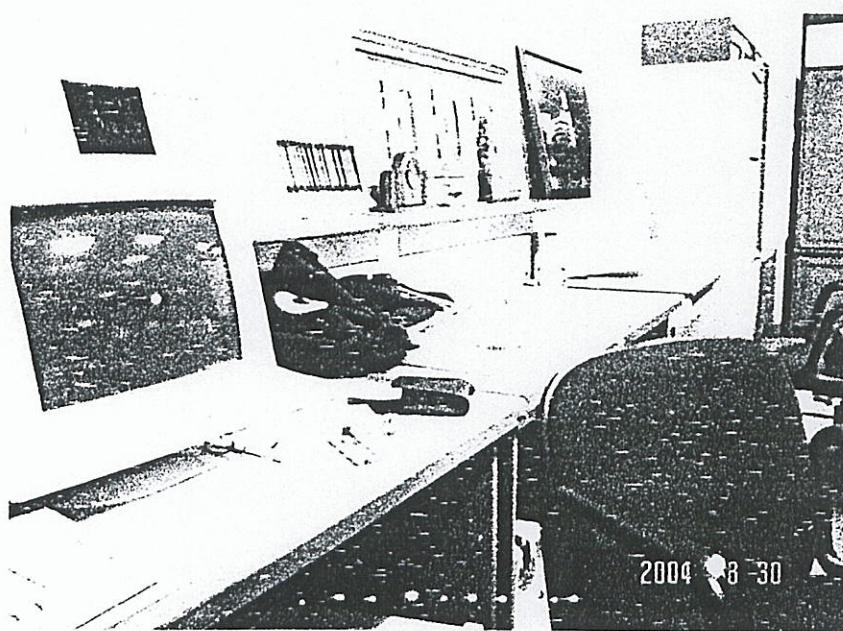
**“ Foto di rungan BULKI ”**



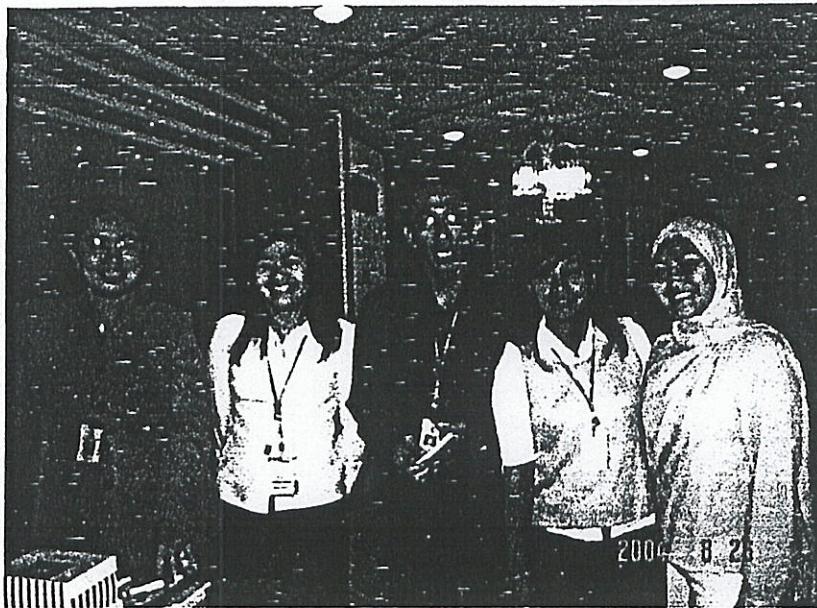
**“ Foto di rungan BULKI ”**



“ Foto Ruangan KOMPERS untuk para mahasiswi PKL”



“ Foto Ruangan BULKI untuk para mahasiswi PKL ”



“Foto pada saat kunjungan dari Universitas Palembang di Lt. 8”



“Foto rekan PKL pada saat kunjungan di Lt. 8 ”



“Foto di rungan KOMPERS bersama Bu Win (karyawan KOMPERS) ”



“Foto di Ruangan BULKI bersama rekan-rekan PKL dan SO. Kom Eksternal Pak Hendrajanto ”



“ Foto karyawan KOMPERS di ruangan KOMPERS ”



“ Foto Pak Kiki ( Karyawan KOMPERS ) ”



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



### DATA PRIBADI :

Nama : Sandra Sanurita Djuhara  
Nama Panggilan : Sandra  
Alamat : Jl. Ujung Berung Indah Permai VI Blok S-26 Bandung  
Telepon : (022) 70101159  
Tempat/ Tgl Lahir : Ciamis, 03 Januari 1984  
Umur : 21 tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah

### PENDIDIKAN :

- TK Cendrawasih di Ujung Pandang, Thn 1988 s/d 1989
- SD Negeri Kebraon IV Surabaya, Thn 1989 s/d 1995
- SLTP 16 Surabaya, Thn 1995 s/d 1998
- SMU Khadijah Surabaya, Thn 1998 s/d 2001

- SLTP 16 Surabaya, Thn 1995 s/d 1998
- SMU Khadijah Surabaya, Thn 1998 s/d 2001
- Jurusan Ilmu Komunikasi Spesialisasi Humas (S1) Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Komputer Indonesia Bandung, Thn 2001 hingga saat ini.

#### **PENDIDIKAN NON FORMAL :**

- Mengikuti Kursus Musik di Melodia Surabaya, Thn 2000
- Mengikuti Kursus Bahasa Inggris di LIA Surabaya, thn 2000
- Mengikuti Table Manner di Hotel Santika Bandung, Thn 2003

#### **PENGALAMAN ORGANISASI :**

- Mengikuti Organisasi Praja Muda Karana (Pramuka) di SLTP sebagai Sekretaris, Thn 1995
- Mengikuti Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) di SLTP sebagai Sekretaris, Thn 1995
- Mengikuti Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) di SLTA sebagai Ketua II, Thn 1998
- Mengikuti Majalah Siswa (MASIS) di SLTA sebagai Crew, Thn 1998
- Mengikuti Organisasi Karang Taruna (KARTAR) sebagai Bendahara, Thn 1998
- Mengikuti Organisasi Remaja Masjid (REMAS) sebagai Sekretaris, Thn 1998

- Mengikuti Organisasi Palang Merah Remaja (PMR) di SLTA sebagai Anggota, Thn 1998
- Mengikuti Organisasi Himpunan Mahasiswa (HIMA) sebagai Anggota Kreasi Seni dan Bakat di Universitas Komputer Indonesia, Thn 2001
- Mengikuti Organisasi Senat Mahasiswa (SEMA) sebagai Anggota Hubungan Mahasiswa, Thn 2001
- Mengikuti Organisasi Himpunan Mahasiswa (HIMA) sebagai Anggota Kreasi Seni dan Bakat di Universitas Komputer Indonesia, Thn 2002