# BAB II

# PRODUK PROVIDER GSM DENGAN PRODUK IM3

## 2.1 Kualitas Jaringan Provider

Pada penelitian ini akan menggunakan beberapa parameter untuk di jadikan bahan untuk perbandingan sejauh mana kualitas maupun kuantitas dari beberapa operator GSM (*Global System for Mobile Communication*). Diantaranya sinyal , delay, dan kualitas suara. Penjelasan dari paremeter tersebut adalah sebagai berikut :

### 2.1.1 Sinyal

Sinyal analog berada di jalur telepon dalam bentuk gelombang elektromagnetik. Cara sinyal bergerak diekspresikan dalam frekuensi. Frekuensi adalah jumlah getaran bolak-balik sinyal analog dalam satu siklus lengkap per detik. Pada saat gelombang berada pada titik bertegangan nol, menuju ke titik tegangan positif tertinggi pada gelombang, menurun ke titik tegangan negatif dan menuju ke titik nol kembali. Kecepatan atau frekuensi ini dinyatakan dalam *hertz* (Hz).

Sinyal digital sebagai pengganti gelombang, sinyal digital ditransmisikan dalam bentuk bit biner. Kata biner berarti terdiri dari dua bagian. Pada istilah telekomunikasi, istilah biner mengacu pada fakta bahwa hanya ada dua nilai untuk suara dan data yang ditransmisikan, yaitu *on* dan *off*. Bit *on* dilukiskan sebagai satu, tanda adanya tegangan, dan bit *off* dilukiskan sebagai nol, tidak ada tegangan. Kenyataan bahwa transmisi digital hanya terdiri dari *on* dan *off* karena suatu alasan mengapa layanan digital dapat lebih akurat dan lebih jernih untuk suara. (Saaty Thomas & Vargas Luis, 2001)

### 2.1.2 Delay

Delay adalah waktu tunda suatu paket yang diakibatkan oleh proses transmisi dari satu titik ke titik lain yang menjadi tujuannya. Oleh karenanya delay dalam suatu jaringan juga merupakan untuk kerja yang dapat dijadikan acuan dalam menilai kemampuan dan kualitas pentransmisian data. Akibat dari delay, data yang diterima akan mengalami keterlambatan waktu datang sehingga hal ini menyebabkan menunggu sejenak untuk data tersebut sampai pada tujuan. Delay akan sangat dirasakan ketika melakukan transmisi paket data yang bersifat protokol atau secara *realtime*. (Saaty Thomas & Vargas Luis, 2001)

### 2.1.3 Suara

Suara adalah *input* dan *output* suara yang jernih selama melakukan komunikasi atau dapat diartikan *noise* pada kualitas suara dapat mendekati nol. Agar dapat menghasilkan suara pada telepon, sinyal elektrik ditransmisikan melalui kabel telepon yang kemudian diubah menjadi sinyal yang dapat didengar oleh telepon *receiver*. Untuk teknologi analog, transmisi sinyal analog yang dikirimkan dari *central office* (CO) akan diubah menjadi transmisi digital. Angka-angka sebagai nomer telepon merupakan frekuensi tertentu yang memiliki satuan *hertz*. (Saaty Thomas & Vargas Luis, 2001)

### 2.1.4 Data Pengukuran Parameter Sinyal, Delay, dan Suara

| | indosat | | | XL | | | TELKOMSEL | | | 3 | | | AXIS | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Baik | Sedang | Kurang | Baik | Sedang | Kurang | Baik | Sedang | Kurang | Baik | Sedang | Kurang | Baik | Sedang | Kurang |
| Sinyal | | * | | | * | | * | | | | * | | | | * |
| Delay | * | | | * | | | * | | | * | | | * | | |
| Suara | * | | | * | | | * | | | | * | | * | | |

*Sumber: Klaim operator di Jabar (2010)*

*Gambar 1. Tabel Data Pengukuran Parameter Sinyal, Delay, dan Suara*

Memperhatikan data diatas PT. Indosat Tbk masih kalah saing dengan layanan telekomunikasi PT. Telkomsel yang sudah di atas rata – rata untuk standar berkomunikasi. Telkomsel sudah mendahului kualitas yang diberikan untuk konsumen. Maka dari itu PT. Indosat Tbk harus memperbaiki data pengukuran tersebut, agar para konsumen bisa menikmati kualitas dengan baik dan lancar dalam percakapan telepon, sehingga berkomunikasi bisa selalu terdengar lebih jelas.

### 2.1.5 Data Jaringan BTS (*Base Transceiver Station*)

| Operator | Layanan | Jumlah Menara |
|---|---|---|
| PT. Telkomsel | Simpati, As | 2.000 unit |
| PT. Indosat | Mentari, IM3, StarOne | 1.100 unit |
| PT. XL Axiata | Bebas | 1.300 unit |
| PT. Hutchinson Indonesia | Tri | Tidak dipublikasikan |
| PT. Natrindo Telepon Seluler | Axis | 900 unit |

*Sumber: Klaim operator di Jabar (2010)*

*Gambar 2. Tabel Data Jaringan BTS (Base Tranceiver Station)*

PT. Indosat Tbk untuk sementara ini, tahun 2010 hanya mengeluarkan 1.300 BTS (*Base Transceiver Station*), oleh karena itu masih kurangnya BTS di setiap wilayah. Sedangkan PT. Telkomsel mengeluarkan 2.000 unit BTS sehingga para pelanggan sudah bisa menikmati sinyal di dalam maupun di luar daerah. Maka dari itu pelanggan Indosat tidak bisa menggunakan fasilitas yang diberikan oleh layanan telekomunikasi tersebut secara maksimal.

## 2.2 Tarif Dasar Telepon (Per Menit) Provider GSM (*Global System for Mobile Communication*) di Indonesia

| Operator | Sesama | Antar Operator |
|---|---|---|
| AXIS | Rp 200 | Rp 2700 |
| Tri | Rp 300 | Rp 1000 |
| As | Rp 780 | Rp 780 |
| IM3 | Rp 900 | Rp 1500 |
| XL | Rp 1200 | Rp 1500 |
| Mentari | Rp 1400 | Rp 1750 |
| Simpati | Rp 1500 | Rp 1800 |

*Sumber: www.telkomsel.com,www.indosat.com,www.tri.co.id,www.axisworld.com ,www.xl.co.id*

*Gambar 3. Tabel Tarif Telepon*

- Dari keterangan tarif dasar telepon per menit, disimpulkan bahwa AXIS adalah tarif yang sangat murah yaitu Rp. 200 untuk telepon sesama dan Rp. 2700 untuk antar operator, dibandingkan IM3 yang memberi tarif Rp. 900 untuk sesama dan Rp. 1500 untuk antar operator.

## 2.3 Tarif Dasar SMS (*Short Message Service*) Provider GSM (*Global System for Mobile Communication*) di Indonesia

| Operator | Sesama | Antar Operator | International |
|---|---|---|---|
| AXIS | Rp 100 | Rp 100 | Rp 500 |
| Tri | Rp 85 | Rp 85 | Rp 500 |
| As | Rp 99 | Rp 99 | Rp 1000 |
| IM3 | Rp 100 | Rp 100 | Rp 500 |
| XL | Rp 150 | Rp 150 | Rp 500 |
| Mentari | Rp 99 | Rp 149 | Rp 500 |
| Simpati | Rp 100 | Rp 150 | Rp 600 |

*Sumber: www.telkomsel.com,www.indosat.com,www.tri.co.id,www.axisworld.com,www.xl.co.id*

*Gambar 4. Tabel Tarif SMS*

- Dari keterangan di atas bahwa layanan telekomunikasi Tri yang memberi tarif murah yaitu cukup dengan Rp 85 per SMS (*Short Message Service*) antar operator dan sesama operator, Rp 500 per SMS ke nomor international, maka dari itu para pelanggan Tri sudah bisa menikmati tarif yang sangat murah ini.
- Sebaliknya dengan IM3, memberikan tarif Rp 100 per SMS antar operator dan sesama, Rp 500 per SMS ke nomor international.
- Sedikit sekali perbandingan tarif SMS yang dilakukan di tiap layanan telekomunikasi, tapi dari sedikit itulah para pelanggan melihat dari segi ekonomis untuk melakukan SMS.

## 2.4 Promosi Hadiah




*Gambar 5. Visual Poin Plus-Plus*

Hadiah untuk para pelanggan setianya Indosat memberikan tawaran yang sangat besar berupa promosi “Poin Plus Plus” dimana para pelanggan bisa menukarkan poin dengan hadiah pulsa, diskon tagihan, masa aktif, gratis bicara atau SMS (*Short Message Service*) yang sudah di sediakan, bahkan dua unit mobil Jaguar  pada akhir tahun akan di berikan kepada pelanggan dengan ketentuan poin yang di acak.

Berikut untuk keterangan  mendapatkan Informasi seputar penukaran Poin Plus Plus

| KETERANGAN | FORMAT SMS | TARIF SMS |
|---|---|---|
| Informasi | INFO | Gratis |
| Panduan | PAN | |
| Cara Tukar Pulsa | PULSA | |
| Cara Tukar SMS | SMS | |
| Cara Tukar I-RING | IRING | |
| Informasi Hadiah | HADIAH | |
| Cek Poin | POIN | Normal* |
| Garuda Frequent Flyer | GFF | Gratis |
| Diskon Toko Buku Gramedia & Langganan Majalah terbitan Kompas Gramedia | GRAMEDIA | |
| Lokasi Toko Buku Gramedia yang memberikan Diskon | LOKASI | |

*Sumber: www.indosat.com*

*Gambar 6. Tabel Informasi Penukaran Poin Plus-Plus*

Berikut Informasi cara penukaran Poin Plus Plus untuk dapat pulsa/ diskon tagihan / masa aktif / gratis bicara atau SMS (*Short Message Service*):

| POIN PLUS PLUS | JENIS PENUKARAN | FORMAT SMS | TARIF SMS |
|---|---|---|---|
| Maksimum 200.000 | Pulsa / Diskon Tagihan (Matrix & StarOne postpaid) | Pulsa<spasi>Jumlah Poin | Normal |
| 500 | Masa Aktif 2 Minggu | MA2 | |
| 1.500 | Masa Aktif 6 Minggu | MA6 | |
| 3.000 | Masa Aktif 12 Minggu | MA12 | |
| 1.200 | Gratis Bicara 1 menit | FC1 | |
| 3.600 | Gratis Bicara 3 menit | FC3 | |
| 12.000 | Gratis Bicara 10 menit | FC10 | |
| 2.250 | 10 SMS | SMS<spasi>10 | |
| 5.000 | 25 SMS | SMS<spasi>25 | |
| 8.000 | 60 SMS | SMS<spasi>60 | |
| 17.500 | 100 SMS | SMS<spasi>100 | |
| 5.000 | IRING | RING<spasi>Kode Lagu | |

*Sumber: www.indosat.com*

*Gambar 7. Tabel Informasi Penukaran Poin Plus-Plus*

## 2.5 Iklan Yang Menarik

Iklan merupakan segala tindakan membujuk dan mempengaruhi konsumen melalui penyebaran informasi dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan suatu produk.

Indosat IM3 selalu mengambil tema dalam periklanan dengan konsep ceria dan indentik warna kuning. Juga selalu dibintangi oleh artis anak muda, dikarenakan IM3 ditargetkan untuk remaja.

Berikut contoh gambar iklan media cetak seperti di bawah ini :

- Versi “Murah itu IM3 gratis 100 SMS per hari”




*Gambar 8. Iklan Media Cetak Versi “Murah itu IM3 Gratis 100 SMS per hari”*

- Versi “nge-groov3 seru”




*Gambar 9. Iklan Media Cetak Versi “nge-groov3 seru”*

- Versi “Ce eS an”




*Gambar 10. Iklan Media Cetak Versi “Ce eS an”*

- Versi “Lebih Lengket Naik Motor”




*Gambar 11. Iklan Media Cetak Versi “Lebih Lengket Naik Motor”*

**2.6 Berikut Permasalahan Analisa SWOT produk IM3**

| Strenght | Weakness |
|---|---|
| • Kualitas dan jaringan BTS (*Base Transceiver Station*).<br>• Kualitas suara yang jernih.<br>• Memiliki tarif paling murah di Indonesia dari segi provider GSM (*Global System for Mobile Communication*). | • Terjadinya *overload*/ kelebihan kapasitas terhadap seluruh produk Indosat dikarenakan terjadi peningkatan *traffic* yang luar biasa, terutama *voice* mencapai 64% dengan BTS (*Base Transceiver Station*) mencapai 63%. |
| **Opportunity** | **Threat** |
| • Mendongkrak jumlah pelanggan IM3 di seluruh Indonesia.<br>• Tetap menjadi pelanggan setianya<br>• Menjadi lebih baik dari segi kualitas dan kuantitas. | • Banyaknya Perusahaan provider GSM (*Global System for Mobile Communication*) yang sangat kuat dalam persaingan tarif dan promosi yang dilakukan. |

*Gambar 12. Tabel Analisa SWOT*

Dari analisa permasalah diatas, maka di simpulkan :

- Promosi tarif IM3 terus berlajut kearah yang lebih serius, agar para pengguna bisa tetap menggunakan layanan PT. Indosat Tbk.
- PT. Indosat Tbk akan selalu memperbaiki fasilitas yang kurang, agar para pengguna selalu bisa menikmati fasilitas dari produk IM3 dengan mudah dan nyaman.

- Dengan demikian, tidak ada lagi peran dominan dari salah satu operator dalam penyediaan sarana telekomunikasi. Karena itu, provider telekomunikasi harus tetap bisa menciptakan inovasi layanan untuk para pelanggannya dengan cara memenangkan kompetisi perusahaan telekomunikasi di Indonesia.

## 2.7 Segmentasi Pasar

Sasaran utama yang dituju :

1. Demografis :
   - Jenis kelamin : Pria dan Wanita
   - Usia : 17 – 25 tahun

2. Psikografis :
   - Ditujukan untuk orang yang ingin mengetahui dan mengikuti perkembangan dunia telekomunikasi.

3. Geografis :
   - Untuk konsumen yang berada di kota besar, seperti Bandung dan sekitarnya.