

ABSTRAK

Dalam karya tulis ini penulis memaparkan mengenai *Bisnis Plan Mobile Virtual Network Operator (MVNO) Dalam Industri Telekomunikasi Indonesia*. Penulisan Karya Tulis Bisnis Plan ini bertujuan menarik dan mengajak investor untuk turut serta dalam bisnis alternatif dibidang telekomunikasi. Seperti kita ketahui dalam persaingan industri telekomunikasi selular Indonesia telah berada pada tahap *price war*, jika persaingan ini tetap diteruskan maka akan berdampak buruk bagi industri telekomunikasi, padahal masih banyak strategi pasar yang dapat digunakan untuk menghadapi persaingan antar operator. Dan persaingan tidak sehat ini juga menyebabkan penurunan ARPU sehingga perlu bagi dunia telekomunikasi selular Indonesia untuk memikirkan strategi baru dalam menghadapi persaingan yang lebih sehat. Para Investor, baik itu pemain dibidang telekomunikasi ataupun bukan diajak untuk menanamkan modalnya dan berpartisipasi langsung dalam mengambil peluang yang bagus ini.

Salah satu rencana bisnis strategik yang patut yang ditawarkan dan dipertimbangkan untuk Investor adalah *Mobile Virtual Network Operator (MVNO)*. Bisnis ini akan terus berkembang dan sangat membantu menciptakan loyalitas pelanggan terhadap produk dan layanan telekomunikasi. Keputusan strategik pemilihan karya tulis ini dilakukan berdasarkan situasi market yang ada, nilai tambah (*competitive advantage*) dan kebutuhan serta segmentasi pelanggan yang terseleksi, begitu juga dengan keadaan lingkungan, sumber daya serta posisi strategis dari perusahaan. Penulisan karya tulis ini lebih diarahkan ke arah strategik plan dalam melihat keinginan dan kemauan dari investor dalam meraih keuntungan dengan masuk dan mengembangkan bisnis ini.

MVNO ini merupakan salah satu alat inovasi dalam mendapatkan perhatian konsumen terhadap brand dari produk telekomunikasi, dimana fakta telah membuktikan keberhasilan pengembangan produk ini di Eropa dan Amerika. Strategi ini telah berhasil dimplementasikan sebagai alat marketing telekomunikasi selular dalam berinteraksi dengan pemakai (*end user*).

MVNO ini membeli kapasitas jaringan dari salah satu operator (*Mobile Network Operator*) dalam menyediakan layanan bergerak untuk pelanggan dan calon pelanggan itu sendiri. Dan dalam skema bisnis plan Jaringan Operator Bergerak Virtual ini tidak perlu memiliki kapasitas dan memiliki jaringan sendiri untuk turut serta dalam persaingan industri selular tetapi bisa dengan menyewanya dari salah satu operator sehingga investor tidak perlu khawatir dalam menanamkan saham atau obligasinya karena prospek kedepannya akan menguntungkan investor. Operator dan pelanggan juga akan saling diuntungkan jika bisnis ini berjalan dengan baik, operator dapat fokus kepada strategi bisnis inti perusahaan serta memprioritaskan pada penjualan dan pelayanan untuk meningkatkan *brand* dari produk intinya. dan pelanggan akan diberi banyak pilihan dan dimanja dengan berbagai layanan yang berkualitas.