ABSTRAKSI

USO merupakan program yang digelar untuk merealisasikan komitmen masyarakat internasional yang dicetuskan dalam World Summit on the Information Society (WSIS). Saat ini program USO mulai dilaksanakan. Namun sayangnya, berdasarkan penemuan Asosiasi Satelit Indonesia (ASI) dan Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI), menyatakan bahwa hampir 30 % unit pesawat telepon dari desa yang mendapatkan USO, tidak berfungsi lagi. Berdasarkan fenomena tersebut, telecenter diharapkan sebagai salah satu solusi untuk mempertahankan keberlangsungan fasilitas telekomunikasi yang telah dibangun. Namun, menurut Jaringan Telecenter Indonesia (JTI), masing – masing telecenter memiliki masalah yang sama, yaitu bagaimana dapat terus beroperasi dan mencapai kemandirian (sustainable). Dengan melihat pengalaman tersebut, maka penelitian ini akan bertujuan untuk menentukan model bisnis telecenter dan gambaran penerimaan serta pengeluarannya.

Model bisnis akan dibuat dengan melihat kondisi wilayah Kabupaten Pasir, sehingga dapat ditentukan customer value, revenue sources, profit site dan Scope. Price ditentukan dengan melihat tarif layanan sejenis yang sudah ada. Implementation dan connected activities ditentukan berdasarkan customer value. CAPEX ditentukan berdasarkan revenue sources, sedangkan OPEX berdasarkan Implementation, connected activities dan tarif layanan telekomunikasi. Sustainability ditentukan dengan kajian kelayakan, jika tidak layak maka akan dikembangkan skenario baru. Capabilities dilihat dari nilai cash outflow.

Model bisnis yang dibuat memiliki sepuluh komponen, diantaranya: customer value, revenue sources, profit site, scope, price, connected activities, implementation, cost structure, sustainability dan capabilities. Adapun pelanggan yang menjadi sasaran telecenter yaitu: mayarakat, organisasi, Pemda, dan perusahaan. Dengan melihat karakteristik dari pelanggan, maka revenue souces akan difokuskan pada empat hal, yaitu: location, product feature, service, dan low price. Revenue sources meliputi layanan – layanan yang ditawarkan oleh telecenter. Berdasarkan penelitian dengan melihat permasalahan yang dihadapi oleh pelanggan, maka diperoleh 25 layanan dengan tarif yang disesuaikan berdasarkan layanan sejenis yang sudah ada. Profit site menyatakan tekanan kompetisi yang diperoleh oleh telecenter. Scope menyatakan jumlah demand atas masing – masing layanan. Connected activities menyatakan aktivitas yang perlu dilakukan oleh telecenter pada fase perkenalan. Implementation akan memfokuskan pada struktur dari pegawai telecenter. Cost structure menyatakan besarnya Capital Expenditur(CAPEX) dan Opertional Expenditure(OPEX). Berdasarkan kajian kelayakan yang telah dilakukan, dinyatakan bahwa skenario bisnis pertama tidak layak, sehingga agar bisa sustainable, diperlukan skenario bisnis lain. Pada skenario bisnis kedua, tarif untuk segmen pemerintah daerah akan dinaikkan. Berdasarkan hasil perhitungan, bisnis telecenter dikatakan layak jika tarif dinaikkan minimal 288%. Pada skenario ketiga, adanya subsidi minimal 86.5% untuk gaji pegawai menyebabkan bisnis dikatakan layak. Sedangkan pada skenario keempat bisnis dikatakan layak dengan adanya subsidi dari pemerintah pusat, Pemda, dan perusahaan. Pada capabilities, untuk sumberdaya finansial, skenario keempat membutuhkan sumberdaya paling kecil. Sedangkan skenario kedua membutuhkan sumberdaya yang paling tinggi.

Dari hasil penelitian, diperoleh sepuluh komponen bisnis model yang saling mempengaruhi satu sama lain. Kemudian, skenario pertama menunjukkan trend penerimaan dan pengeluaran telecenter yang terus mengalami kenaikkan. Namun sayangnya jumlah penerimaan masih jauh lebih kecil jika dibandingkan dengan pengeluaran.

Kata kunci: USO, Telecenter, Model Bisnis