

## **Diskusi Mastel**

**“Kebijakan Tarif Telekomunikasi dan Pengaruhnya Terhadap Iklim Usaha Telekomunikasi di Indonesia”**

**Jakarta, 15 Juni 2007**



Marketer's perspective

# Cellular Pricing

# Things to ponder

## Change Market Dynamics

- Regulatory framework
- New technology
- Economy



## Competitor

### Competition Dynamics

- New entrants try to entice users
- Aggressive promo from big players

## Customer

### Cust value Dynamics

- The cheaper the better
- Many brands to choose from

## Company

### Cost Dynamics

- Interconnection scheme
- Investment/Operational expenses

# Change Market Dynamics



## Regulatory

- New Interconnection (cost based)
- Frequency Migration
- BWA/ Wimax Tender

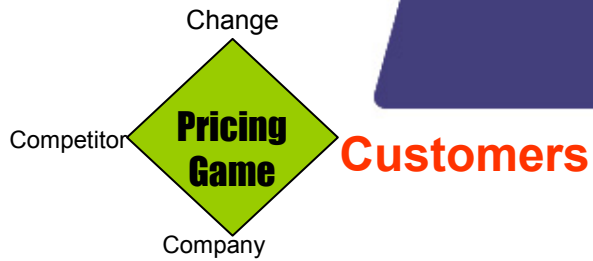
## Technology

- Recent New Tech (WCDMA & HSDPA) launch  
→ HSDPA proliferating
- Possible Treat from Alternative Technology (BWA/Wimax) → 1<sup>st</sup> Wimax launch

## Economy

- Low GDP per capita
- Exchange rate stability: affect financing (capex, debt payment), handset price
- Macro economy condition → investment attractiveness in Indonesia

# Customer Value Dynamics



- Low End Market → Low buying power, Budget constraint  
Price Sensitive : Customer needs '*The cheaper the better*'
- Promo price competition → *Many Brand to choose* from market or some users have more than one subscriptions
- Dominant usage is *Voice and heavy in SMS*
- Small segment of techies

# Competitor Competition Dynamics



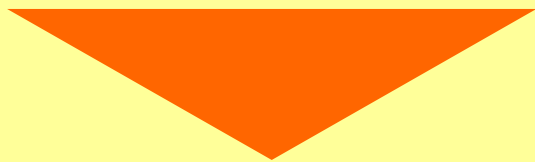
- At current penetration rate of  $\pm 30\%$ , **market is still growing**, although in the low-end market
- Almost **saturated market in key or potential areas**
- New entrants/ player
- To Achieve of **economic of scale** for new entrants and try to entice users
- **Strong competitive forces** from substitutes (especially FWA), and users
- **Increasing competition** – intense promo price competition especially in key cities

# Company Cost Dynamics



## Opportunity

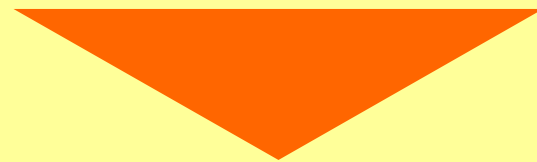
To increase market share  
To utilize network capacity



To increase revenue

## Cost

Termination fee  
Loss due to lower tariff



Elasticity model

# Regulatory Perspective

1. Persaingan dalam industri wireless tidak saja hanya sesama seluler saja atau sesama FWA, tetapi FWA dan Seluler saat ini telah saling mensubstitusi. Sehingga jika tarif seluler saja yg diatur tetapi FWA tidak, maka akan terjadi “unfair competition”
2. Mengingat iklim kompetisi yang semakin tajam, sehingga hampir dipastikan tidak akan muncul lagi trend kenaikan tarif, maka disarankan Pemerintah tidak perlu menetapkan batas atas (Ceiling)
3. Diusulkan agar aturan Pemerintah :
  - a. Hanya mengatur floor price untuk **tarif penggunaan** basic service (telepon dan SMS).
  - b. Besar floor price adalah sebesar biaya interkoneksi – terminasi yang berlaku, **exclude biaya panggilan on-net**. Besar biaya interkoneksi – terminasi adalah real biaya variabel yang dikeluarkan oleh suatu Penyelenggara.
  - c. Biaya panggilan on-net tidak diatur dalam keputusan Pemerintah. Dengan demikian bisa dilakukan strategi pricing yang flexible bagi operator dan tentunya juga positif untuk pengguna.
  - d. Bentuk pengawasan Pemerintah adalah korektif bukan preventif. Hal ini terkait dengan competitive edge suatu penyelenggara dan sifatnya yang rahasia. Sehingga tidak perlu dilakukan pelaporan kepada BRTI beberapa waktu sebelum tarif diimplementasikan.



# Thank You

