

ABSTRAKSI

Kebutuhan akan telepon rumah ternyata masih belum menghilang sejak keberadaan telepon seluler. Besarnya minat masyarakat memasang telepon rumah terkait dengan masalah budaya sebagian besar masyarakat yang merasa belum lengkap kalau belum memiliki telepon [tetap] di rumah. PT. Telkom adalah penyedia utama layanan telekomunikasi sambungan telepon tidak bergerak dan salah satu operator seluler berbasis CDMA di Indonesia. Sejak Mei 2004, PT. Telkom menyediakan *Fixed Wireless Phone* sebagai pengganti *Fixed Wireline* untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan telepon tetap di rumah yang dikenal dengan nama Flexi Home.

Makin tingginya tingkat kompetisi diantara pelaku bisnis telekomunikasi dan makin beragamnya perilaku pembeli maka perusahaan harus benar-benar cermat dalam menentukan strategi pemasaran yang digunakan. Salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan adalah strategi penentuan harga, karena dibandingkan dengan bauran pemasaran lainnya, *price* (harga) mengirimkan sinyal yang paling penting bagi *customer*. Salah satu cara untuk menentukan *price* adalah dengan menjadikan *value* (nilai) sebagai dasar penentuan *price*, dimana *price* ditentukan oleh *value* yang diterima *customer* dan perusahaan mendapatkan pembayaran atas *value* (nilai) yang mereka ciptakan.

Dalam penelitian ini, *value* dari layanan diukur dengan membandingkan *benefit* yang diterima pelanggan Flexi Home dengan harga/pengorbanan yang harus mereka keluarkan untuk menikmati layanan. *Value* ini kemudian dibandingkan dengan *value* layanan Wifone sebagai kompetitor. Untuk mengetahui besarnya kemauan bayar (*Customer Willingness to Pay*) digunakan metode *Price Sensitivity Meter*. Dengan memperhatikan *Customer Willingness to Pay*, tarif existing, tarif pesaing, tingkat kepentingan komponen harga, gap tingkat kepentingan – tingkat performansi, tujuan perusahaan, biaya, dan regulasi pemerintah, maka ditetapkan strategi penurunan harga.

Usulan tarif yang direkomendasikan adalah sebagai berikut:

Komponen Harga	Tarif Flexi Home Usulan
Biaya Abonemen	Rp.20000/bulan
Tarif lokal ke PSTN	Rp.100/menit
Tarif lokal ke sesama operator	Rp.49/menit
Tarif lokal ke lintas operator	Rp.200/menit
Tarif SLJJ ke PSTN	Rp.900/menit
Tarif SLJJ ke sesama operator	Rp.200/menit
Tarif SLJJ ke lintas operator	Rp.800/menit
Tarif SLI	Rp.770/menit
Tarif SMS ke sesama operator	Rp.50/menit
Tarif SMS ke lintas operator	Rp.150/menit

Usulan tersebut menghasilkan NPV sebesar Rp1,790,711,733,-, IRR 40% dan Pay Back Period 1,78 tahun.

Kata kunci: *Customer Value, Customer Willingness to Pay, Flexi Home*