

ABSTRAKSI

Saat ini fasilitas telekomunikasi tidak bisa dilepaskan dari kehidupan manusia, karena dari hari ke hari kebutuhan akan telekomunikasi semakin meningkat, baik dalam kualitas maupun kuantitasnya. Disamping itu dengan perkembangan teknologi informasi yang sangat cepat membuat berbagai produk inovatif muncul di pasaran. Salah satu produknya yaitu SMS sampai sekarang masih menjadi favorit konsumen. Oleh karena itu PT Global Infokom 3 sedang mengembangkan sebuah produk mirip SMS namun dengan tarif yang lebih murah, produk ini disebut dengan Pesanku Messenger. Produk ini merupakan sebuah aplikasi tambahan mirip SMS pada handphone yang memiliki fasilitas JAVA dan layanan data (GPRS). Karena produk ini aplikasi tambahan, jadi bisa dipakai tanpa mengganggu fitur SMS yang biasa ada di handphone. Pengguna bisa mengirim pesan ke handphone atau e-mail dengan tarif yang jauh lebih murah dibandingkan tarif normal SMS. Hal ini terjadi karena pada SMS itu pesan dikirimkan melalui kanal signaling sementara pada produk ini pesan dikirimkan melalui kanal data, jadi tarif pengirimannya per KiloByte (KB) sesuai tarif masing-masing operator. Satu kali pengiriman pesan yaitu 1024 karakter dengan biaya 1 KB sesuai tarif KB masing-masing operator. Dari hasil survey yang dilakukan dengan cara mewawancarai *customer service* tiap operator di gerai resminya masing-masing pada 21 Desember 2006 didapatkan bahwa data tarif per KB jauh lebih murah dibandingkan tarif SMS biasa pada semua operator.

Berdasarkan hal itu, dalam penelitian ini akan dianalisis kelayakan dari Pesanku Messenger yang merupakan produk baru dari PT Global Infokom 3 sebagai salah satu peluang bisnis yang dapat menguntungkan dan memberikan pendapatan untuk perusahaan.

Pengumpulan data pada aspek pasar dilakukan melalui survey dengan cara menyebar kuisioner untuk mengetahui minat calon konsumen terhadap produk yang akan ditawarkan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *Convenience Sampling*. Untuk pengujian dari aspek teknis dan finansial digunakan data sekunder yang diperoleh dari PT Global Infokom 3 dan sumber terkait sebagai pemilik produk.

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data, diperoleh data bahwa pasar potensial Pesanku Messenger adalah sebesar 69,8% yang diperoleh berdasarkan tingkat kemintaran responden terhadap produk. Kemudian berdasarkan variabel tingkat kemampuan, jenis SIM card yang digunakan, serta kepemilikan layanan data (GPRS) dan JAVA di handphone, diperoleh pasar tersedia sebesar 72,34% dari pasar potensial. Sedangkan untuk pasar sasaran, PT Global Infokom 3 akan memasuki 9% dari pasar tersedia. Hasil penelitian aspek teknis membuktikan bahwa dengan teknologi yang dimiliki PT Global Infokom 3 mampu melayani dengan baik pasar sasaran yang telah ditentukan, bahkan sampai dengan 5 tahun ke depan.

Kemudian untuk hasil perhitungan menurut kriteria kelayakan investasi dengan MARR 20%, maka Pesanku Messenger ini layak untuk direalisasikan dengan NPV Rp2.771.641.701, IRR 57%, dan PBP 2,24 tahun.

Kata Kunci : Pesanku Messenger, Pasar, Kriteria Kelayakan.