

ABSTRAKSI

Era globalisasi sekarang ini, merupakan era teknologi dan komunikasi yang tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan, namun kini mulai bergeser ke arah gaya hidup. Persaingan yang semakin ketat dalam bidang telekomunikasi membuat setiap pelaku bisnis harus jeli melihat celah dan peluang pasar untuk dapat menarik konsumen. Berbagai fitur dan produk baru diluncurkan oleh para pelaku bisnis untuk bisa mempertahankan konsistensi perusahaan dalam menghadapi kompetisi yang cukup berat. Hal ini juga mengancam keberadaan PT. Excelcomindo Pratama sebagai salah satu *provider* telekomunikasi di Indonesia yang layak diperhitungkan oleh pesaing lainnya.

Dua tahun terakhir merupakan tahun dimana terjadi perubahan yang cukup signifikan dibidang telekomunikasi Indonesia. Teknologi generasi ketiga (3G) adalah teknologi yang sedang marak dibicarakan dan dikembangkan untuk diadaptasi pada sistem telekomunikasi pendahulunya. Media ini cukup menguntungkan untuk menggelar sebuah layanan, karena kemampuan akses yang dimiliki cukup tinggi. PT. Excelcomindo Pratama mencoba mengeluarkan suatu layanan yang berbasis teknologi 3G, yang mampu mengakomodasi kelompok individu maupun organisasi dalam penggunaannya. Adalah *Video Conference* berbasis 3G, layanan yang memungkinkan pengguna layanan saling bertatap muka satu sama lain dalam waktu bersamaan dan dengan maksimal empat pengguna lainnya sekaligus. Sebelum layanan ini akan diluncurkan, harus diketahui tingkat kelayakannya terlebih dahulu.

Aspek pasar yang diuji pada penelitian ini menggunakan metoda *survey*, dengan menggunakan kuesioner sebagai alat penelitian. Kuesioner digunakan untuk mengetahui seberapa besar pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran dari layanan *Video onference* berbasis 3G. Aspek teknis dan aspek finansial diuji menggunakan data-data sekunder yang diperoleh dari PT. Excelcomindo Pratama serta sumber lainnya untuk keakuratannya.

Penelitian ini menghasilkan beberapa point, diantaranya pasar potensial layanan *Video Conference* berbasis 3G sebesar 68,75% yang disarikan dari tingkat keminatan responden terhadap layanan tersebut. Pasar tersedia disaring berdasarkan tingkat kemampuan, akses, dan daya beli responden terhadap layanan, yaitu sebesar 50,35% dari pasar potensial. Pasar sasaran yang diperoleh adalah sebesar 10% dari pasar tersedia. Perhitungan finansial memunculkan beberapa hasil berkaitan dengan kelayakan investasi, diantaranya, nilai NPV sebesar Rp.3.741.906.846, dengan tingkat bunga IRR 28%, yang lebih besar dari MARR (MARR=20%), dan pengembalian modal selama 4,19 tahun. Ini membuat layanan *Video Conference* berbasis 3G layak untuk dilaksanakan.

Kata Kunci : 3G, analisis kelayakan, *Video Conference*, finansial