

# SHARING VISION TEKNOLOGI INFORMASI & BISNIS TELEKOMUNIKASI

Build The Best  
Data Center  
Facility for Enterprise  
(Designing  
the Data Center  
Infrastructure)

Mobile  
Teletraffic  
& Performance  
Management

Business  
Continuity  
Management  
Based on  
BS 25999

PRICE WAR  
in Indonesia  
Telecommunication  
Market 2008:  
How Low Can You Go?

Mobile & Electronic  
Micropayment Trend  
in Indonesia 2008:  
Regulation, Business Trend  
and Technology  
Assessment

Knowledge  
Management  
Booming 2008:  
Toward KMS 2.0

J U N I 2 0 0 8

[www.sharingvision.biz](http://www.sharingvision.biz)

# Greetings



SHARING VISION Micropayment Benchmarking di *Singapore* terlaksana dengan baik! Kami menikmati suasana santai dan diskusi di Royal Plaza on Scott Road *Singapore* pada tanggal 10 dan 11 Maret. Memang *hospitality* (keramahan) ala *Singapore* terasa amat membantu lancarnya acara. Pembicara praktisi dari *Singapore* menambah semaraknya acara *benchmarking* ini, karena penguasaannya terhadap permasalahan dan cara penyampaiannya yang santai dan amat *friendly*.

Kami bertanya jawab dan berdiskusi bebas tanpa perlu menunggu Beliau selesai bicara. Disela *coffee break*, sesi berikutnya bersama Beliau semakin menarik. *Business model*, *partnership scheme*, *key success factor*, *security* dan berbagai isu didiskusikan secara bebas dan mendalam.

Saya ingin mengucapkan apresiasi sebesar-besarnya bagi semua pihak yang mendukung Micropayment Benchmarking di *Singapore* ini sehingga terlaksana dengan sukses!

Ke depan, SHARING VISION ingin lebih meningkatkan layanan dengan lebih membuat *knowledge-knowledge* yang disharing lebih memberikan solusi dan lebih tepat konteksnya bagi perusahaan. Salah satunya adalah dengan melanjutkan kegiatan-kegiatan *benchmarking* ke luar negeri. Tujuan *benchmarking* adalah agar perusahaan di Indonesia lebih bisa mengukur *maturity level* dalam percaturan globalisasi. Juga untuk mengambil pelajaran dan *experience* dari para *player* yang *leading* di dunia dan di negara masing-masing.

Mudah-mudahan inisiatif *benchmarking* – yang juga merupakan saran serta masukan komunitas SHARING VISION – membuat kita semua semakin arif dalam mengambil keputusan demi memajukan perusahaan di Indonesia!

Mudah-mudahan pula beberapa isu yang kami angkat bulan ini dapat membantu dan berguna!

Selamat berpartisipasi... Welcome to Bandung!

Salam SHARING VISION,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dimitri'.

DR. Ir. Dimitri Mahayana, M.Eng

## News & Trends

The fact is that you may have a great product, but if competitors set ridiculously low prices, customers are going to value your product less.

(Rafi Mohammed, The Art of Pricing, 2006)

43% churn pelanggan seluler disebabkan harga layanan. (Sharing Vision Survey, Agustus 2006)

Untuk memenangkan kompetisi, operator berusaha menurunkan harga, sehingga memicu operator lain untuk ikut menurunkan harganya. Hal ini membuat harga terus menurun secara kontinu. Tren seperti ini menyebabkan pendapatan operator semakin berkurang, bahkan merugi. (Rob Mattison, The Telco Churn Management Handbook)

Contoh kreatif pricing by value: NTT Docomo menentukan harga layanan i-mode dengan mengamati pola belanja anggaran masyarakat untuk konsumsi majalah:  
Flat Rate Monthly Charge: ¥3,900 (¥4,095 incl. tax) /month.

Charges for packet communications other than i-mode ¥0.02 (¥0.21 incl. tax) / month).

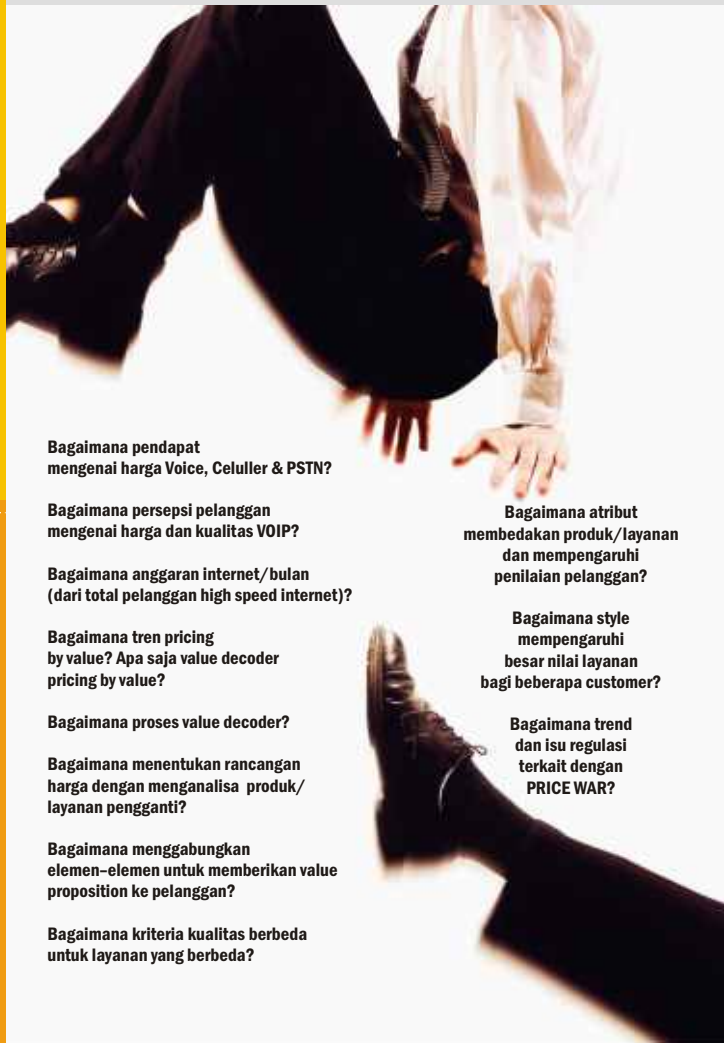
**Bagaimana framework pricing by value?**

**Bagaimana paradigma lama: labor theory of value?**

**Bagaimana paradigma baru: subjective theory of value?**

**Sudahkah layanan di Indonesia menggunakan pricing by value?  
Bagaimana trend anggaran layanan voice?**

## PRICE WAR in Indonesia Telecommunication Market 2008: How Low Can You Go?



**Bagaimana pendapat mengenai harga Voice, Celuler & PSTN?**

**Bagaimana persepsi pelanggan mengenai harga dan kualitas VOIP?**

**Bagaimana anggaran internet/bulan (dari total pelanggan high speed internet)?**

**Bagaimana tren pricing by value? Apa saja value decoder pricing by value?**

**Bagaimana proses value decoder?**

**Bagaimana menentukan rancangan harga dengan menganalisa produk/layanan pengganti?**

**Bagaimana menggabungkan elemen-elemen untuk memberikan value proposition ke pelanggan?**

**Bagaimana kriteria kualitas berbeda untuk layanan yang berbeda?**

**Bagaimana atribut membedakan produk/layanan dan mempengaruhi penilaian pelanggan?**

**Bagaimana style mempengaruhi besar nilai layanan bagi beberapa customer?**

**Bagaimana trend dan isu regulasi terkait dengan PRICE WAR?**

# PRICE WAR in Indonesia Telecommunication Market 2008: How Low Can You Go?

**PLUS:  
TEMPLATE  
PRICING  
BY VALUE**

## Schedule

Thursday, June 19, 2008

- 11.45 - 12.00 Registration
- 12.00 - 13.00 Prayer & Luncheon
- 13.00 - 15.00 Keynote Speech: PRICE WAR in Global and Indonesia Telecommunication Market 2008 : How Low Can You Go?
- 15.00 - 15.15 Afternoon Coffee Break
- 15.15 - 16.45 Voice of Indonesia Market: Telecommunication Services Cost & Price (Based on SHARING VISION Market Survey 2006-2008)

Friday, June 20, 2008

- 08.00 - 09.30 The New Paradigm of Pricing in The Age of PRICE WAR: Pricing for Value
- 09.30 - 10.00 Morning Coffee Break
- 10.00 - 11.30 The New Methodology and Tool for Pricing: Pricing for Value
- 11.30 - 13.30 Prayer and Luncheon
- 13.30 - 15.00 Workgroup & Discussion: Isu Regulasi Terkait dengan PRICE WAR
- 15.00 - 15.15 Penutup



## Waktu, Tempat & Biaya

Kegiatan ini akan dilaksanakan pada:  
Hari: Kamis - Jumat  
Tanggal: 19-20 Juni 2008  
Tempat: Hotel Grand Preanger Bandung  
Jl. Asia Afrika 81, Bandung

Biaya Sharing Vision per orang adalah:

Rp.6.500.000,-  
Hotel Accomodation (room only, breakfast, lunch),  
Coffee Break, Meeting Package,  
Course Material & Certificate

Rp.5.850.000,-  
No Accomodation, Lunch & Coffee Break,  
Meeting Package, Course Material & Certificate

Pembayaran dapat dilakukan  
dengan mentransfer ke:

Bank BRI Kantor Cabang Pembantu ITB Bandung  
No. Rek. 0593.01.005224.50.7;  
a/n. Sharing Vision

## Reservasi

Paling lambat 17 Juni 2008

## Informasi & Registrasi

Intan ( 08156021012, 02270442245)  
E-mail: intan@lskk.ee.itb.ac.id

Asep ( 0811203356, 0817437979)  
E-mail: asepa@lskk.ee.itb.ac.id )

Phone : 022-2532692 Fax: 022-2514758  
Website : <http://www.sharingvision.biz>

# Form Registrasi

Application Form

**PRICE WAR in Indonesia Telecommunication Market 2008 : How Low Can You Go?**  
Grand Preanger Bandung, Kamis-Jum'at 19-20 Juni 2008

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : .....

Institusi : .....

Jabatan : .....

Alamat : .....

Kode pos 

--	--	--	--	--

Phone : .....

Fax : .....

Bersedia mengikuti Professional Workshop  
dengan mentransfer biaya per Event :

Rp. 6.500.000,- per orang (Hotel Accomodation)

Rp. 5.850.000,- per orang (No Accomodation)

Pembayaran dapat dilakukan dengan mentransfer ke:

**Bank BRI Kantor Cabang Pembantu ITB Bandung**  
**No. Rek. 0593.01.005224.50.7;**  
**a/n. Sharing Vision**

..... / ..... 2008

\_\_\_\_\_  
Tandatangan dan nama lengkap

Untuk kepastian reservasi, mohon *application form* dan bukti transfer dikirim/fax ke : Sdri. Intan atau Sdr. Asep  
Phone : 022-2532692 Fax : 022-2514758 sebelum batas akhir pendaftaran.

Jika terjadi pembatalan sehari setelah batas akhir pendaftaran dikenakan biaya administrasi sebesar 50 % dari biaya.

form ini dapat diperbanyak

**SHARING VISION™**