

# Kelak Antar Operator Selular Tidak Akan Perang Tarif

Oleh Adi Sumaryadi

*Berbagai metode iklan yang dikeluarkan Operator selular saat ini sudah sangat beragam untuk menggaet pelanggan baru ataupun untuk mempertahankan konsistensi pelanggan yang ada agar tetap menggunakan layanan selular miliknya. Hal yang sama pada iklan saat ini adalah perang tarif dimana antar operator saling menurunkan harga dengan berbagai cara.*

Berbagai metode iklan yang dikeluarkan Operator selular saat ini sudah sangat beragam untuk menggaet pelanggan baru ataupun untuk mempertahankan **konsistensi** pelanggan yang ada agar tetap menggunakan layanan selular miliknya. Hal yang sama pada iklan saat ini adalah perang tarif dimana antar operator saling menurunkan harga dengan berbagai cara.

Kalau kita cermati secara seksama semua operatorpun tidak akan rugi dalam menjalankan bisnisnya, dengan kata lain, tidak mungkin serta merta menurunkan tarif tanpa ada perhitungan yang tetap menguntungkan, tidak hanya cukup untung bahkan bisa jadi berlipat. Ada saja cara yang digunakan operator untuk tetap untung, misalkan pemberlakuan bebas bicara pada jam-jam dimana orang jarang berkomunikasi, dan meninggikan harga pada saat *peaktime* disiang hari, ada juga yang seolah-olah jaringan terputus pada menit-menit tertentu, padahal tarif murah hanya berlaku jika sudah melakukan panggilan selama satu jam. Ada juga yang menghitung tarif SMS dari banyaknya karakter yang dikirim. Padahal jika dihitung-hitung apabila mengirim full dari satu SMS maka jatuhnya akan sama saja dengan operator lain atau bahkan lebih mahal.

Hal yang paling lumrah pada tarif murah adalah tarif yang ada berlaku sangat murah apabila sesama operator atau setidaknya sesama perusahaan yang mengeluarkan produk yang digunakan.

Menurut pandangan beberapa pakar ekonomi dan pengamatan langsung, kelak ternyata tidak akan lagi terjadi. Setelah semua infrastruktur terbangun di seluruh Indonesia maka harga tarif selularpun akan stag pada angka tertentu atau bisa jadi disebabkan karena harga terendah yang ada sudah sama atau lebih rendah dari biaya produksi yang dikeluarkan, siapa orang yang mau menjual barang lebih murah dari biaya produksi yang dikeluarkan, tentu bunuh diri.

Ketika semuanya sudah sampai pada titik itu, maka peralihan perangpun terjadi. Perang tarif makin lama makin menipis, beralih kepada perang layanan dan service dari operator itu sendiri. Berbagai kemudahan akan muncul, mulai dari pembelian pulsa, kemudahan dalam penggunaan layanannya itu sendiri dan banyaknya fitur-fitur baru yang muncul. Kreatifitas dan inovasi dari produk selular akan dipacu untuk tumbuh pesat, teknologi baru akan dihadirkan untuk melengkapi layanan. Orang akan memilih operator yang layanannya prima karena tarif sudah hampir sama semuanya.

Kemudahan dalam berinternet, kecepatan dalam berinternet juga menjadi salahsatu killer service yang dihadirkan. Pengguna selular akan lebih selektif memilih produk tidak lagi melihat dari sisi tarif, tapi pada sisi layanan, fitur dan kecanggihan teknologi yang dihadirkan dari operator itu sendiri.

Kata Kunci :