

**REKOMENDASI MODEL BISNIS BARU WIFI
BERBASIS TEKNOLOGI WIFI ON CLOUD MANAGEMENT
BAGI KEUNGGULAN BERSAING PROVIDER WIFI DI INDONESIA**

Ratih Ruffianti

*Researcher Business, Divisi Digital Service
PT Telekomunikasi Indonesia Tbk*

Arif Effendi

*Researcher Billing Management, Divisi Digital Service
PT Telekomunikasi Indonesia Tbk*

Anis Sirwan

*Researcher Payment, Divisi Digital Service
PT Telekomunikasi Indonesia Tbk*

Teknologi WoCM atau Wifi on Cloud Management merupakan teknologi cloud yang dimanfaatkan dalam konfigurasi wifi. Teknologi ini dimiliki oleh penyedia teknologi seperti Mojo Networks, Cloud4Wi, dan Tanaza. Provider wifi dunia seperti British Telecom dan Singtel telah menerapkan teknologi ini untuk meningkatkan value dari bisnis wifi bagi pelanggannya dari segmen enterprise. Provider wifi di Indonesia perlu menerapkan teknologi WoCM agar bisa memiliki keunggulan bersaing lewat elaborasi layanan eksisting connectivity ke tingkat yang lebih advance. Benefit dari Wifi on Cloud Management terletak pada fitur-fitur utama yaitu data analytics yang mengubah data menjadi insight, targeted advertising, captive portal yang dapat dikastemisasi, survey on line untuk mengetahui reaksi end user terhadap program promosi secara real time, dan dashboard performansi yang memberikan kontrol penuh bagi segmen enterprise dalam memonitor performansi bisnis. Keseluruhan fitur-fitur tersebut dapat meningkatkan engagement antara segmen enterprise dengan end user atau pelanggannya. Pada akhir tulisan, dipaparkan rekomendasi model bisnis baru bagi penyedia wifi di Indonesia dan rekomendasi lainnya dalam mengimplementasikan layanan wifi berbasis teknologi WoCM.

Keywords:

wifi, Wifi on Cloud Management, WoCM, cloud, connectivity, VAS, model bisnis, advance

I. PENDAHULUAN

Selama bertahun-tahun sampai saat ini, *provider* wifi di Indonesia masih menawarkan layanan *connectivity*. Belum ada penyedia wifi di Indonesia yang memiliki layanan dengan benefit yang lebih *advance* dibanding layanan dasar *connectivity*. Model bisnis penyedia wifi masih terbatas pada penawaran paket kecepatan dan harga. Sementara itu operator telco atau *provider* wifi dunia telah menawarkan layanan wifi diluar paket kecepatan dan harga kepada segmen *enterprise*.

Layanan wifi tersebut memiliki fitur-fitur utama yang sangat bermanfaat bagi segmen *enterprise* dalam usahanya untuk meningkatkan performansi bisnis. Sangat penting bagi *provider* wifi di Indonesia untuk mengetahui dan memahami teknologi yang mendasari layanan wifi yang dimiliki *provider* wifi dunia tersebut. Teknologi yang

dimaksud adalah teknologi WoCM (*Wifi on Cloud Management*).

Tim *Researcher* Telkom Divisi *Digital Service* telah mengkaji teknologi tersebut dan merumuskan rekomendasi model bisnis baru dan rekomendasi lainnya bagi *provider* wifi di Indonesia. Penjelasan konsep teknologi, hasil *benchmark* terhadap penyedia teknologi WoCM dan *provider* wifi dunia, serta rekomendasi bagi *provider* wifi di Indonesia akan dipaparkan dalam tulisan ini. Harapannya, tulisan ini menjadi masukan atau *insight* yang bermanfaat bagi para *provider* wifi di Indonesia untuk mengembangkan layanan wifi ke tingkat yang lebih *advance*. Dengan memiliki diferensiasi layanan, penyedia wifi yang mengimplementasikan teknologi ini akan dapat mengungguli pesaingnya.

II. TINJAUAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Terdapat berbagai istilah untuk teknologi *cloud* yang dimanfaatkan dalam wifi, seperti *Cloud Managed Wifi* dan *Cloud Controller Wifi*. Secara umum istilah-istilah tersebut memiliki pengertian yang sama. Untuk lebih memudahkan pengertian terhadap konsep teknologi tersebut, Tim *Researcher* Telkom Divisi Digital Service menggunakan istilah *Wifi on Cloud Management (WoCM)* dan mengacu pada konsep *cloud* Microsoft. Selain itu teori yang dijadikan acuan adalah teori *business model generation*. Tulisan ini akan menjawab hipotesa bagaimana dengan penerapan konsep teknologi WoCM suatu *provider* wifi akan memperoleh solusi untuk dapat meningkatkan layanan wifi eksisting menjadi layanan wifi yang memiliki diferensiasi dibanding layanan wifi yang ditawarkan oleh *provider* wifi lainnya.

2.1 Metode Penelitian

Penelitian ini memakai metode *desk research* yang dilaksanakan antara bulan Januari 2016 sampai April 2016.

2.2 Konsep Teknologi Wifi on Cloud Management

Konsep teknologi *Wifi on Cloud Management (WoCM)* sangat terkait erat dengan teknologi *cloud*. Teknologi *cloud* sendiri dibagi kedalam beberapa model yaitu:

- a. *Private Cloud*: infrastruktur layanan *cloud* dioperasikan hanya untuk sebuah organisasi atau perusahaan tertentu yang biasanya memiliki skala besar.
- b. *Community Cloud*: infrastruktur layanan *cloud* digunakan bersama-sama oleh beberapa organisasi atau perusahaan yang memiliki kesamaan kepentingan.
- c. *Public Cloud*: layanan yang disediakan penyedia layanan *cloud* untuk umum atau *group* perusahaan.

d. *Hybrid Cloud*: komposisi dari dua atau lebih infrastruktur *cloud* (*private*, *community*, atau *public*). Meskipun secara entitas berdiri sendiri-sendiri., tapi dihubungkan oleh suatu teknologi/ atau mekanisme yang memungkinkan portabilitas data dan aplikasi antar *cloud* tersebut. Misalnya, mekanisme *load balancing* yang dilakukan antar *cloud*, sehingga alokasi sumber daya bisa dipertahankan pada level yang optimal.

Suatu perusahaan yang memanfaatkan *cloud* akan memperoleh keuntungan antara lain :

- a. Tidak perlu mengeluarkan investasi awal yang signifikan karena investasi dilakukan oleh penyedia layanan *cloud* sedangkan perusahaan hanya menyewa. Disini kapasitas dapat disesuaikan sesuai kebutuhan.
- b. Pengeluaran untuk capex seperti investasi *hardware* dan *software* dapat diubah menjadi pengeluaran operasional atau opex

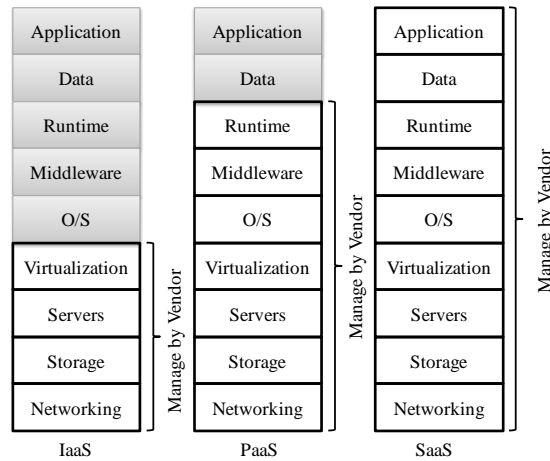
yang akan dikeluarkan secara bulanan sesuai dengan pemakaian layanan yang dibutuhkan.

- c. Dengan *cloud* akan mengakomodasi kebutuhan penambahan kapasitas yang sifatnya temporer atau sewaktu-waktu, dimana bila dibandingkan tanpa *cloud*, fasilitas ini harus didesain dari awal untuk mengantisipasi kebutuhan yang tinggi yang tentunya dapat meningkatkan biaya *start up*. Jadi dengan pemakaian *cloud* diperoleh fleksibilitas dan kemudahan.

- d. Dengan pemakaian *cloud* yang disediakan oleh penyedia layanan *cloud* maka perusahaan atau dapat memfokuskan diri pada pengelolaan dan pengembangan *service* dan bisnisnya, tidak lagi fokus dalam pengelolaan *hardware* dan *software* infrastruktur. Pengelolaan *hardware*, dll, telah dilakukan oleh penyedia layanan *cloud*. Apabila perusahaan memiliki tim IT sendiri, maka tim tersebut dapat lebih

fokus pada layanan IT yang spesifik untuk keperluan bisnis.

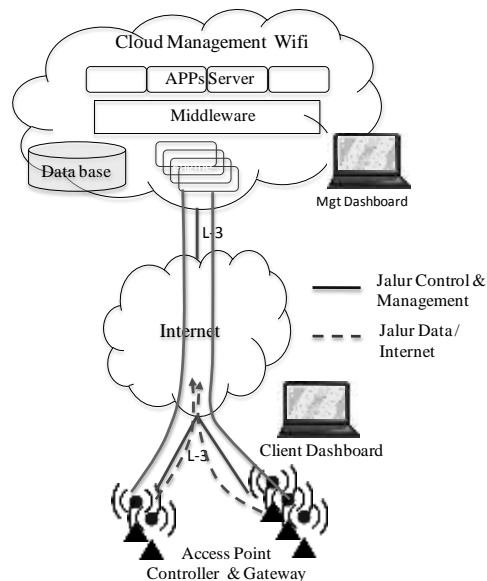
Gambar 1. berikut menyajikan berbagai tingkatan layanan dalam *cloud*.



Gambar 1.
Tingkatan Layanan *Cloud*

Gambar 1. tersebut memperlihatkan bahwa penyedia layanan *cloud* menawarkan layanan *cloud* bisa sebagai IaaS (*Infrastructure as a Service*), Paas (*Platform as a Service*), atau Saas (*Software as a Service*). Layanan *cloud* ditawarkan sebagai SaaS apabila seluruh *cloud network element* dikelola oleh penyedia layanan *cloud* mulai dari *application* sampai *networking*. Inilah yang disebut sebagai konsep teknologi *Cloud Management*.

Adapun arsitektur dari teknologi WoCM sebagai berikut.



Gambar 2.
Arsitektur Teknologi WoCM

Berdasarkan Gambar 2. diatas, dapat dilihat bahwa perangkat *access point* memiliki fungsi radio, *controller*, dan *gateway*. Sedangkan fungsi manajemen dilakukan pada *cloud engine*. Untuk updating fungsi radio, *routing* dilakukan dari *cloud* ke *access point* dan ini dilakukan hanya bila terjadi perubahan konfigurasi.

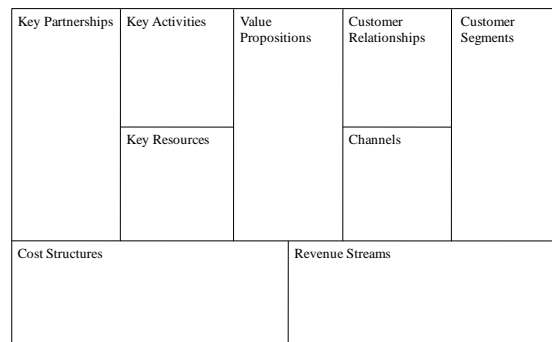
Koneksi antar *access point* dilakukan melalui layer-3 koneksi. Didalam koneksi ini hanya terdapat fungsi jalur manajemen *access point* sedangkan jalur

data dilakukan pada *access point*. Dengan demikian layanan yang sedang berjalan tidak akan terganggu walaupun jalur menuju *Cloud* terputus. Arsitektur diatas lebih fleksibel sifatnya dimana kapasitasnya tergantung pada kapasitas dan kapabilitas *engine cloud* sehingga akan lebih optimal. Arsitektur semacam itu disebut juga dengan *Software as a Service*.

2.3 Konsep Model Bisnis

Sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Model bisnis dijelaskan melalui 9 blok bangunan

dasar yang terbagi ke dalam 4 bagian utama yaitu pelanggan, penawaran, infrastruktur dan finansial. Apabila digambarkan dalam suatu kanvas, model bisnis tergambar seperti Gambar 3. berikut :



Gambar 3. Sembilan Blok dalam Model Bisnis

Berikut penjelasan masing-masing bagiannya :

- a. *Customer segments*: suatu organisasi melayani satu atau beberapa segmen pelanggan.
- b. *Value propositions*: memecahkan masalah-masalah pelanggan dan memuaskan kebutuhan pelanggan melalui proposisi nilai.

- c. *Channels*: proposisi nilai akan sampai ke pelanggan melalui komunikasi, distribusi, dan saluran penjualan.
- d. *Customer relationships*: pengelolaan hubungan ke pelanggan.
- e. *Revenue streams*: pendapatan yang dihasilkan dari proposisi nilai yang ditawarkan ke pelanggan.

f. *Key resources*: aset yang diperlukan untuk dapat memberikan proposisi nilai ke pelanggan.

g. *Key activities* : aktivitas-aktivitas utama untuk memberikan proposisi nilai ke pelanggan.

h. *Key partnerships*: kerjasama yang dilakukan sebuah organisasi baik dari segi aktivitas maupun aset atau sumber daya.

i. *Cost structure*: elemen-elemen model bisnis berpengaruh pada struktur biaya.

2.4 Penyedia Teknologi WoCM

Berdasarkan hasil *desk research* dapat dikenali beberapa penyedia teknologi WoCM antara lain Cloud4Wi, Tanaza, Mojo Networks, dan Cisco Meraki.



Gambar 4.
Penyedia Teknologi Wifi on Cloud Management

Penyedia teknologi WoCM tersebut (Gambar 4.) saling bekerjasama satu dengan yang lain seperti yang dilakukan antara Cisco Meraki dan Cloud4Wi, Cloud4Wi dan

Tanaza, Cloud4Wi dan Aerohive, Cloud4Wi dan Cisco, dst.

Secara garis besar layanan wifi yang ditawarkan oleh penyedia teknologi WoCM memiliki fitur-fitur yang serupa, meliputi

analytics, advertising, portal, survey on line, dan *dashboard*. Berikut contoh dari fitur-

fitur penyedia teknologi WoCM Cloud4Wi (Gambar 5.).



Gambar 5.
Produk Cloud4Wi

Cloud4Wi memiliki 3 produk utama yaitu Volare, Fogsense, dan Fogspot.

a. Volare. Volare disebut sebagai *open WiFi engagement platform (Guest Wifi management platform)*. Manfaat yang ditawarkan bagi *enterprise* adalah sebagai media untuk meningkatkan *engagement, loyalitas, dan retention*, lewat *aplikasi analytics, push marketing, dan advertising*. Volare memiliki 3 jenis paket *bundling* yaitu paket *standard, professional, dan*

enterprise edition. Perbedaannya terletak pada jenis data *analytics* dan API. Saat ini Cloud4Wi sudah meliris Volare 6.0.

b. Fogsense. Semacam *dongle* dengan tambahan *plug and play* sensor. Fogsense mudah diinstal dan bisa diletakkan dimana saja (meja, dinding, dll). Manfaat yang ditawarkan antara lain kemampuan mengukur jumlah *end user*, aktivitas, durasi, termasuk menemukan area di lokasi bisnis *enterprise* yang sering

diduduki *end user*. Dengan adanya Fogsense, *enterprise* dapat menawarkan konten-konten promosi yang relevan. Fogsense ini ditawarkan sebagai *adds on* dari Volare.

c. Fogspot. Layanan ini baru tersedia di US dan Canada. Manfaat yang ditawarkan adalah *enterprise* dapat memonitor *end user* lewat *mobile apps*. Sebagai contoh, *end user* dari suatu *cafe* akan melakukan *login* lewat *social media* terlebih dahulu. Setelah berhasil *login* kepada *end user* akan disajikan *welcome page* dimana didalamnya terdapat spesial promo dan kupon. Bahkan setelah *end user* meninggalkan *cafe* tersebut, kepada *end user* akan dikirimkan *email marketing*. Keseluruhan proses ini bisa dimonitor *cafe* yang bersangkutan lewat *mobile apps*. Adapun *platform* Fogspot meliputi *guest wi-fi welcome page, dashboard analytics, applications, platform management (mobile apps dan web), guest wi-fi login*

options, serta *customer management (trouble shooting, profiling)*.

Industri yang dilayani CCloud4wi meliputi industri hotel, *retails, shopping mall, restaurant*, dll. Demikian pula halnya dengan industri yang dilayani oleh penyedia teknologi WoCM lainnya. Hal penting lainnya adalah Cloud4Wi dapat terkoneksi dengan berbagai *equipment vendors* yang berbeda-beda (*vendor agnostic*).



Gambar 6.
Partner Access Point & Controller Cloud4Wi

Selain kerjasama dengan *partner* perangkat (Gambar 6.), penyedia teknologi WoCM juga menjalin kerjasama dengan mitra lainnya dengan tujuan untuk memperluas layanan atau services. Contohnya kerjasama yang dilakukan oleh

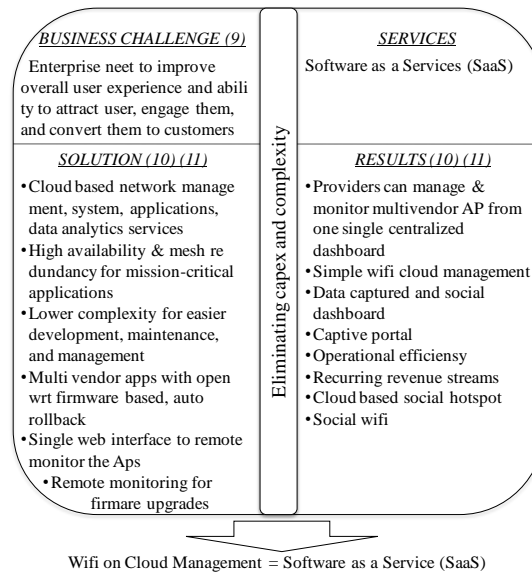
Tanaza yang menjalin kerjasama dengan mitra spesialis *inbound marketing software platform, customer service software, email marketing services, CRM software, marketing automation software*, dan spesialis *online marketing* (Gambar 7.).



Gambar 7.
Partner Layanan Tanaza

IDC *Insight Report* menyebutkan potensi *revenue* dari *cloud-managed infrastructure* dan *managed service* akan mencapai \$2.5 billion pada tahun 2018. Hal ini dikontribusi oleh meningkatnya adopsi *cloud managed* wifi baik di perusahaan besar maupun menengah. Hal ini mengindikasikan bahwa pemakaian teknologi WoCM akan semakin diminati segmen *enterprise*.

Berdasarkan paparan Tanaza dan hasil analisa dapat diidentifikasi bahwa *enterprise* saat ini menghadapi tantangan bisnis (Gambar 8.) yang harus dihadapi yaitu peningkatan *user experience* dan kemampuan untuk menarik calon pelanggan, melakukan *engagement*, dan mengubahnya menjadi pelanggan. Teknologi WoCM menjadi solusi bagi *enterprise* dalam menjawab tantangan tersebut .



Gambar 8.
Tantangan Bisnis *Enterprise* dan Solusi Teknologi WoCM

2.5 Penyedia Wifi di Indonesia

Telkom, Indosat, Biznet, dll (Gambar 9.), merupakan penyedia wifi yang eksisting di Indonesia. Layanan wifi yang ditawarkan baru sebatas pada paket kecepatan dan harga.



Gambar 9. Penyedia Wifi Eksisting di Indonesia

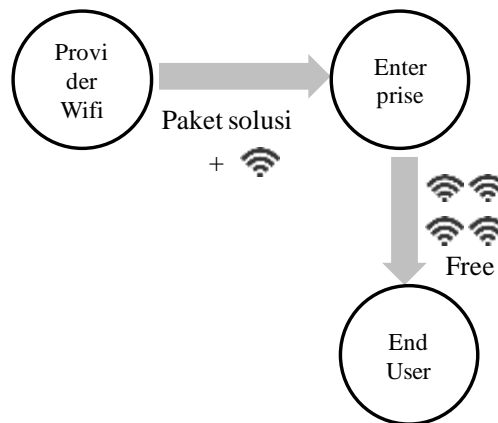
Tabel 1. berikut menyajikan yang ditawarkan masih berkisar pada fungsi beberapa paket produk dari provider wifi di wifi sebagai *connectivity*. Indonesia. Dapat dilihat bahwa layanan wifi

Tabel 1. Produk Wifi di Indonesia

Provider	Produk	Keterangan
Telkom	Wifi ID, Wifi Corner	Wifi Corner : kecepatan <i>up to</i> 100 Mbps, di lebih 6.000 lokasi, <i>voucher</i> elektrik, potong pulsa.
Biznet (12)	Biznet Wifi	Kategori <i>home</i> , kecepatan <i>up to</i> 100Mbps, <i>voucher</i> , <i>login</i> di 2 <i>device</i> .
Biznet (13)	Biznet Hotspot	<i>Free</i> wifi dari produk solusi Biznet, di lokasi 7-eleven, <i>apartment</i> , institusi pendidikan, <i>foodcourt</i> , dll, <i>up to</i> 2 Mbps.
CBN (14)	CBN Wifi	Kategori <i>broadband</i> , kecepatan <i>up to</i> 5 Mbps.
Melsa (15)	Hotspot Free, Hotspot Matic, Hotspot Premium	Hotspot Free untuk 15-30 menit, Hotspot Matic 384 Kbps untuk 4 jam, Hotspot Premium 1024 Kbps untuk waktu yang tidak ditentukan.
Indosat (16)	Indosat Ooredoo Super Wifi	Kategori produk personal/paket internet, aktivasi ke SMS no tertentu.

Segmen pasar yang dilayani terdiri dari segmen *retail* dan segmen *enterprise*. Biasanya *provider* wifi seperti Telkom menyediakan layanan *free* wifi di lokasi-lokasi *public*. Ataupun layanan wifi berbayar dengan menggunakan *voucher* atau SMS ke nomor tertentu. Sedangkan untuk melayani

segmen *enterprise*, wifi diberikan sebagai fitur dari paket solusi yang dibutuhkan oleh segmen *enterprise*, dimana kemudian segmen *enterprise* ini akan me-*retailkan* kembali wifi tersebut secara *free* ke *end user* (Gambar 10.).



Gambar 10. Wifi sebagai Fitur pada Paket Solusi Segmen *Enterprise*

Kondisi ini telah berlangsung bertahun-tahun lamanya :

- a. Penyedia wifi hanya memberikan fitur wifi *connectivity* untuk setiap paket solusi yang dibutuhkan segmen *enterprise*, dan
- b. Segmen *enterprise* memberikan *free connectivity* kepada *end user*.

Belum ada *benefit* lain yang bisa diberikan baik oleh *provider* wifi maupun segmen *enterprise* selain *connectivity*.

2.6 Benchmark

British Telecom dan Singtel (Gambar 11.) merupakan *provider* wifi dunia yang telah mengimplementasikan teknologi

WoCM dalam *men-delivery* layanan wifi kepada segmen *enterprise*.



Gambar 11.
BT Wi-fi dan Singtel WiFi

Key features yang ditawarkan BT dalam berbagai *tools* bisnis lain misalnya Wi-fi terutama *dashboard* dan *intelligent analytics*. Sesuai keterangan dalam Tabel 2. *dashboard* dapat dikastemisasi berupa *insight* bisnis untuk segmen sesuai dengan kebutuhan *enterprise enterprise*. termasuk menggabungkan data yang ada ke

Tabel 2.
Fitur *Dashboard & Analytics* BT Wi-fi

Customisable Dashboard
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Tailor the dashboard the way you want it</i> • <i>Modify the metrics for different roles and levels within organization, from COO to store manager</i> • <i>Import data to understand sales conversion rates</i> • <i>Export data into your CRM tool</i>
Intelligent Analytics
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Data is gathered from all wifi enabled service inside and nearby your venue</i> • <i>World-class data analytics translate this information into insight</i> • <i>Rules separate out staff device from customer's device</i> • <i>The outside opportunity is assessed from people just walking by</i>

Singtel mengategorikan layanan layanan *Enterprise WiFi-as-a-Service* dan wifi untuk *enterprise* ke dalam kategori *WiFi-as-a-service Analytics* dengan *benefit Managed Enterprise WiFi* yang terdiri dari

dan *key features* seperti pada Tabel 3. berikut.

Tabel 3.
Singtel Wifi untuk Segmen Bisnis

	Enterprise Wifi as a Service	Wifi as a service Analytics
Benefits	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pas-as-you-grow model</i> • <i>A central online portal to manage Wifi network, generate user response, track performance, monitor capacity</i> • <i>Using data analytic will unlock valuable information and drive marketing initiatives</i> • <i>ICT support, maintenance 24/7</i> 	
Key Features	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Enterprise-grade, high speed Wifi access</i> • <i>Captive login portal with advertisements (customized login portal)</i> • <i>Questionnaires</i> • <i>Social media capabilities</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Vendor agnostic support</i> • <i>Intelligence</i> • <i>Self-service</i> • <i>Extandable (Application Integration and API)</i> • <i>Enhanced, innovative and targeted digital marketing capabilities (big data to smart data, branding, login with ads, socmed capabilities, dashboard with built-in data analytics & marketing tools)</i>

Layanan *Enterprise WiFi-as-a-Service* menyediakan *one-stop managed services* termasuk *WLAN, network implementor, H/W, S/W, serta Operation & Maintenance (OM)*. *Wifi network* Singtel dapat mengidentifikasi perilaku dari pengguna dan mengolah serta menyajikan *insight* tentang pengguna. Layanan *Wifi-as-a-Service Analytics* menawarkan pengolahan *data analytic* terhadap *big data* yang dimiliki segmen *enterprise* menjadi *smart data*,

menyajikan hasilnya berupa *business insight* bagi segmen *enterprise*, sehingga segmen *enterprise* akan menyusun berbagai program yang tentunya akan lebih tepat dalam meningkatkan *customer engagement* dan *customer experience*.

III. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa teknologi WoCM dapat menjadi solusi bagi penyedia wifi eksisting di Indonesia untuk memiliki layanan wifi yang memiliki fitur-fitur yang lebih *advance* atau disebut juga dengan istilah VAS *Advance* WoCM. Dengan diferensiasi layanan tersebut, suatu *provider* wifi akan lebih unggul dibandingkan pesaingnya. UVP atau *unique value propositions* yang akan ditawarkan kepada segmen *enterprise* adalah sebagai *tools* yang bermanfaat untuk meningkatkan *engagement* antara segmen *enterprise* dengan *end user* dan untuk meningkatkan performansi bisnis segmen *enterprise*.

3.2 Rekomendasi bagi Penyedia Wifi di Indonesia

Berdasarkan manfaat dari teknologi WoCM serta hasil *benchmark* ke *provider* wifi dunia, berikut rekomendasi yang bisa diimplementasikan oleh penyedia wifi di Indonesia untuk pengembangan bisnis wifi yang dimiliki:

a. Provider wifi perlu mengembangkan model bisnis baru layanan wifi:

- *Value Propositions*

Segmen *enterprise* akan memperoleh manfaat berupa peningkatan *engagement* dengan pelanggan, peningkatan kepuasan dan loyalitas pelanggan, serta peningkatan *revenue* dan performansi bisnis lainnya, yang diperoleh melalui fitur-fitur utama *data analytics* (dengan dukungan *big data*), *advertising* produk yang dapat menyasar target pelanggan secara tepat, penyelenggaraan *survey online* secara *real time*, serta pengelolaan *dashboard*

performansi yang dapat dikontrol penuh oleh segmen *enterprise*.

- *Customer Segments*

- Segmen *enterprise* yang meliputi perusahaan besar, menengah, dan kecil.
- Segmen *enterprise* pada industri F&B, *education*, FMCG, *healthcare*, *hospitality*, *shopping mall*, *transportation*, *financial services*, *government*, dll.

- *Channels*

- Komunikasi melalui *website* dan *social media* (facebook, twitter, line) yang dimiliki *provider* wifi.
- Sosialisasi melalui acara *gathering* bagi segmen *enterprise*.
- *Account manager*

- *Revenue Streams*

- *Revenue* diperoleh melalui *connectivity* eksisting.
- Tambahan *revenue* diperoleh melalui VAS *Advance WoCM*.

- *Revenue* diperoleh melalui *bundling connectivity* wifi dengan VAS *Advance WoCM*.

- *Revenue* diperoleh dengan skema *pay as you grow*, sesuai dengan perkembangan kebutuhan segmen *enterprise*. Fitur utama layanan VAS *Advance WoCM* dapat dikastemisasi sesuai dengan kebutuhan.

- *Revenue share* sebagai hasil kerjasama dengan *key partner*.

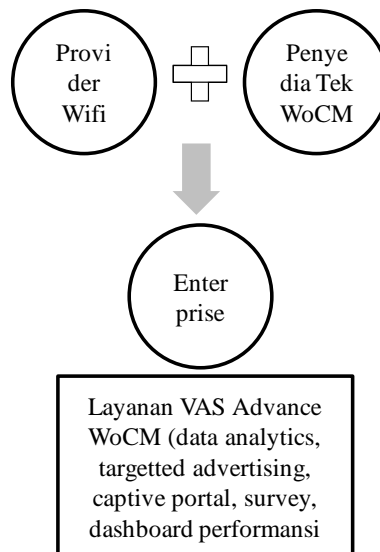
- *Key Partnerships*

- Kerjasama dengan penyedia teknologi *WoCM*.
- Kerjasama dengan penyedia *big data*.
- Kerjasama dengan *advertiser* atau *agency*, konsultan CRM, konsultan riset, dll.

- *Key Activities*

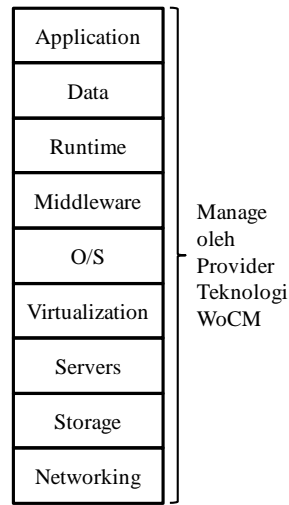
- Aktivitas terkait penyediaan dan pengelolaan infrastruktur, *dashboard*, *advertising*.

- Aktivitas terkait pengelolaan *backroom, marketing, sales, help desk.*
 - *Key Resources*
 - Aset meliputi infrastruktur, aplikasi, lisensi, *dashboard.*
 - *Backroom support*
 - SDM
 - *Cost Structure*
 - Biaya operasional pengelolaan perangkat dan aplikasi.
 - Biaya lisensi
 - Biaya marketing
- b. Provider wifi perlu melakukan kerjasama dengan penyedia teknologi WoCM dalam menghasilkan layanan VAS *Advance* WoCM.



Gambar 12.
Layanan VAS *Advance* WoCM bagi *Provider* Wifi di Indonesia

- Terdapat beberapa alternatif kerjasama yang dapat disesuaikan dengan kondisi *network* eksisting *provider* wifi:
- Alternatif 1 kerjasama: penyedia teknologi WoCM menyediakan keseluruhan *network* dan sistem (Gambar 13.).

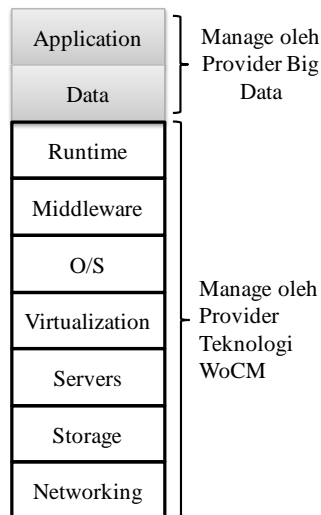


Gambar 13.
Alternatif 1 - Rekomendasi Kerjasama

- Alternatif 2 kerjasama: sebagian *network* dikelola oleh penyedia teknologi WoCM. Adapun *application* dan data dapat dikelola oleh *provider* wifi

ataupun dikelola oleh penyedia *big data*.

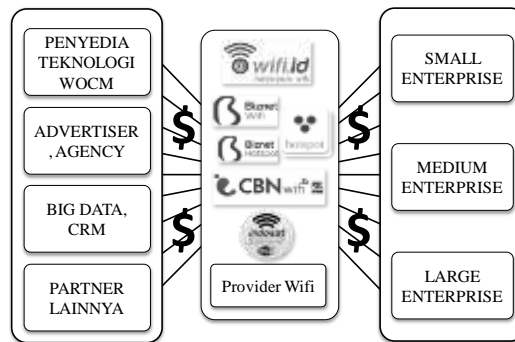
Untuk alternatif kedua ini, *provider* wifi perlu menjalin kerjasama dengan penyedia *big data* (Gambar 14.).



Gambar 14.
Alternatif 2 - Rekomendasi Kerjasama

c. Provider wifi perlu melakukan kerjasama dengan pihak lain, seperti *advertiser*, *agency*, spesialis CRM, dll. Hal ini dimaksudkan untuk lebih menyempurnakan layanan VAS *Advance*

WoCM. Dengan demikian semakin terbuka peluang penambahan *revenue provider* wifi yang diperoleh sebagai dampak dari berbagai kerjasama yang dibangun (Gambar 15.).



Gambar 15.
Kerjasama *Provider Wifi* dengan Pihak ke-3 Lainnya

d. *Provider* wifi perlu melakukan re-segmentasi layanan wifi sehubungan adanya layanan baru VAS *Advance* WoCM. Hal ini akan disesuaikan dengan perkembangan kebutuhan segmen *enterprise* yang telah menjadi pelanggan, segmen *enterprise* yang baru memiliki status calon pelanggan, maupun segmen *enterprise* yang telah berlangganan *connectivity* ke *provider* wifi lainnya.

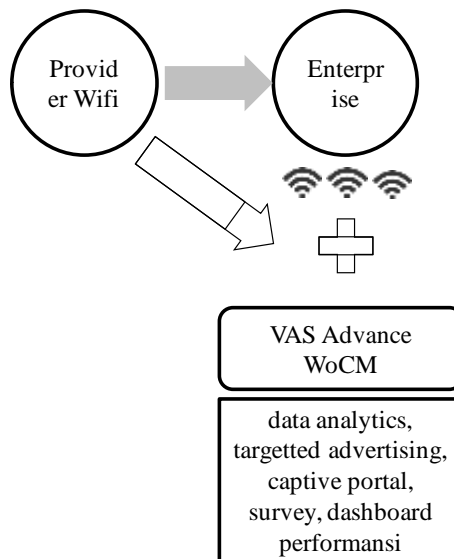
Terdapat 3 alternatif segmentasi seperti berikut ini.

- Segmen-1 : untuk pelanggan segmen *enterprise* eksisting yang telah berlangganan *connectivity*, akan ditawarkan layanan VAS *Advance* WoCM yang tentunya memiliki UVP (*Unique Value Proposition*) baru dimana segmen *enterprise* akan merasakan manfaat lain tidak sekedar hanya layanan *connectivity* bagi pelanggan. Dengan

layanan baru VAS *Advance* WoCM beserta kehandalan fitur-fiturnya, segmen *enterprise* akan lebih leluasa dalam mendesain dan mengelola program marketing termasuk program promosi, memperoleh *insight* bisnis lewat *data analytics*, dan mengontrol penuh performansi bisnis lewat *dashboard*. Tujuan segmen *enterprise*

yaitu kepuasan pelanggan, loyalitas pelanggan, serta pencapaian target bisnis, akan dapat diwujudkan.

Disini *provider* wifi akan memperoleh tambahan *revenue* dari layanan VAS *Advance* WoCM, ataupun *revenue* dari paket *bundling connectivity* dan VAS *Advance* WoCM (Gambar 16.).

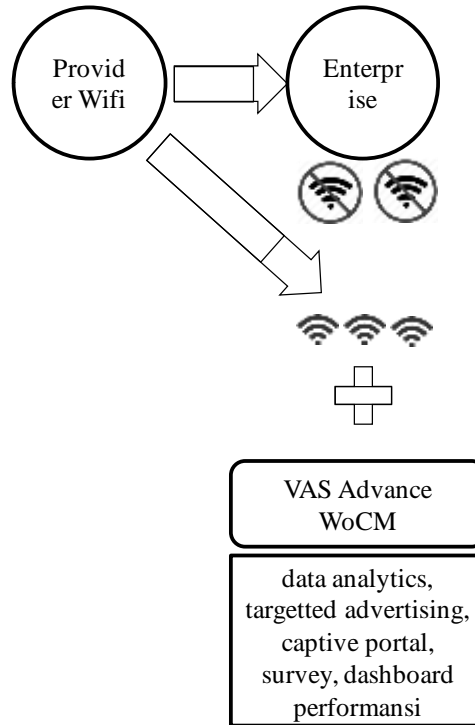


Gambar 16.
Segmen 1

• Segmen 2 : Untuk calon pelanggan segmen *enterprise* yang belum memiliki *connectivity*, dapat ditawarkan *connectivity* sekaligus VAS *Advance*

WoCM. *Provider* wifi akan memperoleh tambahan *revenue* dari layanan *connectivity* dan sekaligus VAS *Advance* WoCM. *Provider* wifi dapat melakukan

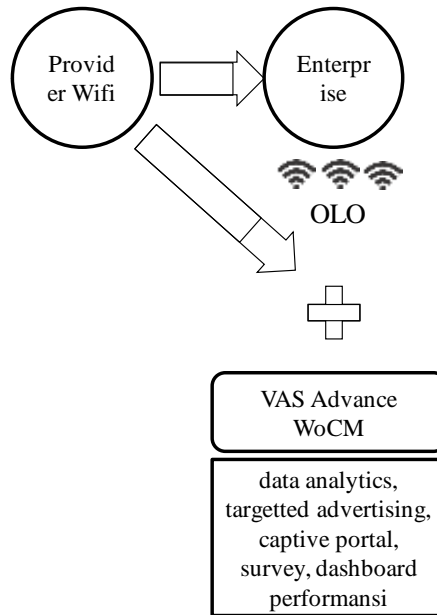
berbagai skema *bundling* atas kedua layanan tersebut (Gambar 17.).



Gambar 17.
Segmen 2

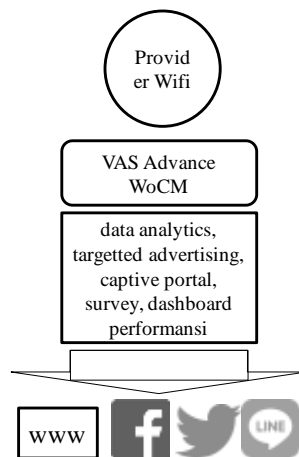
- Segmen 3 : Untuk calon pelanggan segmen *enterprise* yang telah berlangganan *connectivity* dari *provider* wifi lain atau pelanggan OLO (*Other License Operator*), juga bisa ditawarkan VAS *Advance* WoCM. Jadi dengan teknologi WoCM tidak membatasi suatu

provider wifi dalam menawarkan layanan VAS *Advance* WoCM kepada segmen *enterprise* yang telah menjadi pelanggan *connectivity provider* wifi lainnya. *Revenue* akan berasal dari layanan VAS *Advance* WoCM (Gambar 18.).



Gambar 18.
Segmen 3

e. *Provider* wifi perlu melakukan perbaikan terhadap materi komunikasi layanan wifi dengan tujuan untuk menyampaikan pesan adanya *benefit* baru layanan (VAS *Advance* WoCM) terutama bagi segmen *enterprise* (Gambar 19.).



Gambar 19.
Komunikasi Layanan VAS *Advance* WoCM pada Setiap *Channel*

Setiap channel yang dimiliki oleh provider wifi harus memuat materi komunikasi yang sama utamanya pada website dan social media yang dimiliki.

f. Provider wifi perlu mempertimbangkan waktu lamanya implementasi termasuk inisiasi kerjasama dengan penyedia teknologi WoCM, penyedia teknologi *cloud*, penyedia *big data*, serta pihak-pihak lainnya. Kecepatan implementasi menjadi hal yang utama, dikarenakan *opportunity* yang sama juga dihadapi oleh *provider* wifi lainnya. *Provider* wifi yang segera melaksanakan implementasi teknologi WoCM ini akan unggul dibanding *provider* wifi lainnya

DAFTAR PUSTAKA

- Microsoft, Cloud Computing: What is Infrastructure as a Service. 2011. Diakses dari <https://technet.microsoft.com/en-us/magazine/hh509051.aspx>
- Microsoft, Best Practices for Updating Virtual Machines in Microsoft Azure IaaS Deployments. 2015. Diakses dari <https://blogs.msdn.microsoft.com/azuresecurity/2015/12/08/best-practices-for-updating-virtual-machines-in-microsoft-azure-iaas-deployments/>
- Ostelwalder, A., & Pigneur, Y. 2015. Business Model Generation (cetakan ke-8). Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Cloud4Wi Introduces Volare™, the First True Brand-Building Services Platform for Guest Wi-Fi. 2016. Diakses dari <http://cloud4wi.com/cloud4wi-introduces-volare-the-first-true-brand-building-services-platform-for-guest-wi-fi/>
- Cloud4Wi Pricing, offering for every need. 2016. Diakses dari cloud4wi.com/pricing
- Cloud4Wi Ecosystem Partners, Discover the industry leaders we work with. 2016. Diakses dari <http://www.cloud4wi.com/ecosystem-partners/>
- Tanaza Technologi partners. 2016. Diakses dari <https://www.tanaza.com/technology-partners/>
- IDC: \$2.5 Billion in Cloud-Managed Wi-Fi by 2018. 2014. Diakses dari <http://www.telecompetitor.com/idc-2-5-billion-in-cloud-managed-wi-fi-by-2018/>
- Social Networks+Wi-Fi = Social Wi-Fi. It sells itself!. 2016. Diakses dari <https://www.tanaza.com/grow-wi-fi-sales/>
- Tanaza Wi-Fi Networking And Social Hotspots Made Easy.pdf. 2015. Diakses dari <http://www.tanazamalaysia.com/wp-content/uploads/2016/04/Tanaza-Brochure.pdf>
- Tanaza Superpowers for Your Wi-Fi.pdf. 2014. Diakses dari <http://www.tanaza.com/wp-content/uploads/2014/07/SUPERPOWERS.pdf>
- Biznet. 2016. Diakses dari <http://www.biznetwifi.com/id/>
- Biznet. 2016. Diakses dari <http://www.biznethotspot.com/id/>
- Elevate your digital lifestyle with our new CBN Wifi. (2016). Diakses dari <http://new.cbn.net.id/retail-residential/details/cbn-wifi>
- Melsa. 2016. Diakses dari http://melsa.net.id/main/ProductView/hotspot_premium
- Indosat. 2016. Diakses dari <https://indosatooredoo.com/id/personal/connectivity/super-wifi>
- BT Wifi Online analytics for the offline world. 2016. Diakses dari <http://www.btwifi.co.uk/wifi-for-business/insight/>
- Singtel Generate business revenue with Enterprise WiFi. (2016). Diakses dari <http://www1.singtel.com/business/products-and-services/managed-services/enterprise-wifi-as-a-service.html>