

Salah satu contoh MPCC yang sedang dibangun, kata Rudi, adalah di Pasar Raya Blok M. Warnet Milenia miliknya, dengan investasi sekitar Rp1 miliar, akan dikembangkan menjadi sebuah MPCC. Dengan APW Komitel ini, pengusaha lain didorong untuk mengembangkan bisnis warnet mereka menjadi MPCC.

Asosiasi ini pun nantinya diharapkan akan memberikan bantuan dalam bentuk lain untuk mendukung bisnis dari anggotanya. Contoh yang paling anyar, tahun ini Komitel akan melakukan kerja sama dengan **PT Pos Indonesia, Microsoft, dan Universitas Terbuka**. Dari kerja sama yang masih belum bisa diutarakan bentuk konkretnya karena masih terikat dengan nondisclosure agreement ini, kata Rudi, "Anggota APW Komitel dapat menikmati kemudahan atau peluang-peluang bisnis baru untuk kepentingan bisnis mereka."

Menyinggung soal ketidakberdayaan warnet-warnet kecil dalam mengembangkan usahanya karena keterbatasan modal, Rudi mengatakan bahwa untuk hal-hal seperti itu, Komitel juga akan membantu. Bagaimana bentuknya? Melalui kerja sama Komitel dengan pihak ketiga dalam hal dukungan finansial, anggotanya bisa mendapatkan kemudahan pinjaman untuk menambal modal usaha.

"Kita akan melakukan kerja sama dengan **Bank Rakyat Indonesia**.

"Pasar sudah tidak bergairah lagi."

Kita pernah ditanya tentang bagaimana kekuatan kita, namun kita masih belum bisa menjawab. Dan memang, kalau tidak ada data, sulit untuk menentukan mana warnet yang layak dibantu, mana yang tidak."

Keberadaan APW Komitel ini mendapat sambutan positif dari pengusaha warnet kecil. Nanie Sutarni, misalnya. Pemilik Tozca Net-warnet dengan jumlah PC sebanyak 13 unit di kawasan Lembang, Bandung -ini mengatakan bahwa jika benar APW akan menjalankan fungsi sebagaimana dijelaskan Rudi, akan sangat menggembirakan pengusaha warnet kecil. Dia sendiri mengeluh kesulitan dalam mendapatkan modal untuk memperluas usahanya, padahal warnetnya hingga saat ini belum bisa menampung seluruh pengunjung yang datang. "Kalau untuk tambahan modal pun kita bisa dibantu maka saya yakin kita-kita yang kecil ini akan bisa eksis."

Syarat untuk menjadi anggota koperasi ini pun, menurut Rudi, tidaklah sulit. "Untuk sementara ini, kita tidak menerapkan uang pendaftaran karena

Penjor Bramantio kita membutuhkan pemetaan kekuatan warnet di seluruh Indonesia. Kita ingin bekerja sama dengan beberapa instansi internasional seperti International Data Center untuk mengelola data tersebut."

Meski Rudi mengatakan bahwa tidak tertutup kemungkinan APW Komitel ini melingkupi juga pengusaha-pengusaha besar kelas M-Web, tetapi kelihatannya koperasi itu akan lebih diminati oleh pengusaha kelas menengah dan kecil saja. Hal ini mengingat untuk perusahaan kelas M-Web, kesulitan modal bisa diatasi sendiri. "Tetapi, kalau mereka juga mau bergabung dengan koperasi, kita tidak menutup kemungkinan untuk itu."

Dari pembicaraan dengan Warta Ekonomi, tampak bahwa keberadaan Komitel ini dilihat sebagai pelaku baru yang harus diperhitungkan oleh M-Web sendiri. "Saya pikir, dengan hadirnya mereka, persaingan menjadi bagus karena saya sendiri tidak ingin mono-poli," kata David Burke.

Posisi yang diambil oleh Burke untuk menempatkan Komitel sebagai kompetitor M-Web cukup beralasan juga. Mengapa? Solidaritas di antara pengusaha-pengusaha warnet kecil akan mengental dalam wadah ini sehingga akan susah dimasuki pemain besar-sekaligus kompetitor besar-semacam M-Web. Apalagi jika Burke sendiri sudah menampilkan sikap demikian.

Kebesaran M-Web dalam pasar warnet memang sudah tidak disangsikan lagi. Hampir semua kampus yang ada di kota-kota besar sudah dimasuki oleh perusahaan multimedia asal Afrika Selatan ini. Masuk ke Indonesia pada tahun 2000, M-Web langsung menggebrak pasar internet dengan mengakuisisi beberapa perusahaan terkait internet, termasuk Warnet Gemilang@ sebuah warnet besar di Jakarta. Jumlah uang yang dikeluarkan pun tidak kecil, sekitar US\$20 juta hingga akhir 2001. Nah, dengan basis Warnet Gemilang ini, M-Web kemudian mengembangkan bisnis warnetnya hingga ke daerah-daerah lain, terutama kota-kota besar di seluruh Indonesia.

Hingga akhir tahun kemarin, M-Web sudah memiliki sekitar 1.500 screen-hitungan untuk jumlah komputer pada warnet-di seluruh Indonesia. Dan, saking percaya dengan agresivitas pasar menyambut kehadiran mereka, pertengahan tahun lalu, kepada Warta Ekonomi, Stephen Gilmour, chief executive officer PT M-Web Indonesia, mematok angka optimistis. "Kami akan mematok angka US\$5 juta pendapatan dari sektor warnet hingga bulan April 2002."

Sayangnya, informasi tentang pendapatan perusahaan ini masih belum bisa didapat. "Wo comment!" ujar Burke, ketika hal itu ditanyakan. Pria asal Irlandia ini terkesan menghindar. Tahun lalu, M-Web mengakui mendapatan kontribusi pemasukan sebesar 30% dari sektor warnet.