

Mereka, kata dia, seharusnya bisa mengedukasi pasar dahulu baru mempertimbangkannya. Ia mencontohkan, pihaknya pernah melakukan edukasi di beberapa sekolah menengah kejuruan dan disusul dengan pelatihan-pelatihan. Setelah itu, baru pasar tersebut digarap. Secara sederhana, cara ini memang akan menimbulkan loyalitas pelanggan yang tinggi terhadap si pemilik jasa.

Penjor mengungkapkan, yang pasti, dengan kondisi pasar seperti ini, persaingan bisnis warnet akan sangat ketat karena pasarnya sendiri sudah jenuh.

Peta Pelaku Besar Bisnis Warnet Indonesia

No.	Nama	Skala
1.	M-Web Indonesia	1.500 PC
2.	Komitel	500 PC
3.	Warintek 9000	9.000 PC*

*target
 Sumber: Hasil Wawancara
 Warta Ekonomi

"Masuknya pemain besar mengakibatkan pasar menjadi terbelah dan pendapatan warnet tidak seperti dulu lagi"

Keberadaan M-Web disebut-sebut juga menjadikan warnet-warnet kecil lainnya harus gulung tikar karena tidak mampu bersaing. Namun, David Burke menyanggah tuduhan itu. M-Web, katanya, tidak mematikan bisnis warnet lainnya.

"Jika kemudian ada warnet yang tutup, itu mungkin karena revenue mereka tidak ada, sementara costnya jalan terus. Apalagi peralatannya dibeli dengan dolar. Bagaimana mereka bisa bertahan?"

"Persaingan Tarif"

Pasal tarif pun menjadi persoalan bagi pengusaha warnet, mengingat terbukti di lapangan banyak terjadi perang tarif antarwarnet. Apalagi,

hingga Idni, belum ada pengaturan soal standardisasi tarif warnet dari pihak regulator. Warnet-warnet besar diyakini mematok harga sendiri-sendiri, rata-rata di atas warnet kecil. Ambil contoh, di Jakarta, M-Web mematok Rp5.500/ jam sedangkan warnet-warnet lain memasang tarif Rp3.000/jam.

"Patokan harga yang begitu memang membuat warnet tersebut jadi tidak banyak pengunjungnya," ungkap Jaegopal seraya menambahkan bahwa tarif itu sama dengan upah tiga perempat hari seorang pekerja berdasar upah minimum provinsi setempat. Jaegopal mengatakan, seharusnya pengusaha warnet memperhitungkan dengan baik biaya-biaya yang harus dikeluarkan agar tarif yang dipatok jangan sampai terlalu tinggi. Jika tidak, orang akan mencari warnet dengan tarif yang lebih murah. "Jika pengunjung sudah lari maka praktis pendapatan jadi turun."

Liberalisasi tarif, menurut Jaegopal, tetap harus dijalankan. Dia, sebagai-mana banyak pelaku bisnis warnet lainnya, tidak setuju jika pemerintah mengambil alih wewenang penentuan tarif warnet. Menurut dia, tarif tidak perlu distandardisasi karena hal itu dikhawatirkan membuat pengusaha tidak lagi memperhatikan kualitas pelayanannya. Kalau sudah begini, kata dia lagi, pengunjunglah yang akan menerima dampaknya.

Senada dengan Jaegopal, Rudi pun setuju tarif warnet tidak perlu distandardisasi. Dengan pola kerja sama yang dilakukan oleh koperasi, kata Rudi, anggotanya dapat menikmati layanan-layanan ekstra seperti kemudahan akses sehingga mereka tidak menaikkan tarifnya. "Komitel akan menjalin kerja sama dengan *internet service provider* (ISP), *network access point* (NAP), dan lainnya, dan itu diperuntukkan bagi semua anggota koperasi kita."

Dengan begitu, dia mengharapkan tidak ada lagi kanibalisasi di antara pelaku warnet.