



The Wholesale Industry In a Data Hungry Age

Tantangan & Peluang

Di masa yang dekat akan kebutuhan data yang tinggi ini, industri *wholesale* menghadapi tantangan besar antara menyeimbangkan pertumbuhan kapasitas dengan penurunan *margin*. Setiap tahun, kapasitas perlu ditingkatkan lebih dari 50%, sementara pertumbuhan pendapatan kurang dari 10%.

Sementara itu, konten bergeser lebih dekat dan makin dekat ke *end user*, dimana penyedia data memanfaatkan *hub* interkoneksi baru untuk menjangkau pasar negara berkembang seperti Asia Tenggara dan Timur Tengah.

Untuk beradaptasi dengan dinamika baru ini, operator perlu mengembangkan kemitraan baru dengan penyedia konten untuk menciptakan aliran pendapatan baru dan menyediakan layanan yang lebih beragam kepada pelanggan. Nampaknya tren ini mulai terjadi, dengan penyedia layanan dimana penyedia tradisional *network centric* berevolusi menjadi penyedia berbasis *service-centric*, penyedia *cloud E2E* yang juga menawarkan produk lainnya yang terintegrasi.

Bagaimana Pandemi mempengaruhi Industri Telekomunikasi?

Pandemi telah mengakselerasi perubahan di seluruh industri, mendorong adopsi solusi *cloud* dan mendorong penyedia telekomunikasi untuk mengadopsi dan meluncurkan solusi dan produk baru. Saat ini, kebutuhan akan solusi *application layer* meningkat, tetapi solusi tidak terstandarisasi.

Di sisi lain, operator dan regulator berkolaborasi satu sama lain, pada saat mereka berusaha untuk menavigasi perubahan ini dan mempersiapkan munculnya peluncuran 5G, yang diharapkan dapat meningkatkan cakupan bisnis. Banyak perubahan dalam jaringan yang terjadi untuk mengantisipasi perkembangan ini.

“Sebelumnya kami hanya fokus pada sisi jaringan, tetapi sekarang kami bertransformasi dari berbasis jaringan menjadi berbasis layanan... Investasi bergeser dan konten semakin dekat dengan pelanggan secara komersial dan teknis. Kami sekarang berkolaborasi dengan CDN dan konten.”

Rashid Ali al Ali, Vice President International Sales, Etisalat UAE



Peluncuran 5G Dapat Mendorong Terjadinya Transformasi

Seperti halnya yang terjadi pada setiap pengembangan teknologi, penting halnya untuk terfokus pada pasar dan pengalaman pengguna untuk menentukan optimalisasi penerapan teknologi 5G. Sebelumnya, pemangku kepentingan lebih fokus pada jaringan dan infrastruktur, sedangkan kini industri telekomunikasi mulai bergeser dari sebuah perusahaan berbasis jaringan ke perusahaan berbasis layanan.

Sebagai akibatnya, ada pergeseran yang terjadi untuk lebih berinvestasi di penyedia *cloud*, penyedia konten, dan lain sebagainya dimana perusahaan bertujuan ingin lebih dekat dengan audiens mereka dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik, dengan cara yang lebih efisien.

Kedekatan yang terjadi dalam dunia digital mengubah seluruh dunia menjadi satu komunitas *cyber* yang besar. Untuk memastikan bahwa komunitas ini terbentuk dengan sehat dan sukses dalam perjalanannya, diperlukan kolaborasi berkelanjutan antara pemerintah, regulator, *OTT*, dan penyedia. Selain itu, jaringan juga akan terus berakselerasi dan kecepatan peluang akan meningkat saat jaringan 4G beralih ke 5G.

Dengan 5G, teknologi baru akan terintegrasi ke dalam berbagai aspek kehidupan sehari-hari, misalnya dalam bentuk *IoT*. Kedepannya, kita juga dapat berharap untuk melihat aplikasi yang dihosting dipusat data dan dijual ke pasar. Jikalau spesialisasi yang dibutuhkan seperti diatas, akan semakin sulit untuk membangun telekomunikasi global sendiri. Kemitraan akan menjadi semakin penting, seperti halnya spesialisasi, dimana perusahaan telekomunikasi akan terfokus pada peningkatan layanan yang lebih baik serta memberikan pengalaman yang makin baik juga untuk end user-nya. Selain itu, memiliki *hub* interkoneksi adalah kunci dari seluruh strategi diatas.

“Telin sedang bertransformasi dimana awalnya sebagai penyedia *basic service* menjadi penyedia *flexible bandwidth*, dan juga konektivitas ke *cloud*. Kedua, kami juga menyediakan layanan yang lebih *advance* [non-konektivitas] misalnya *security*, dan juga *market place* yaitu *NeuTrafIX*. Kami memiliki pengalaman dalam menyeimbangkan monetisasi infrastruktur dan memberikan pengalaman terbaik bagi endorser. Semua hal tersebut membutuhkan waktu dan tidak selalu mudah, negosiasi adalah kunci.”

Edi Siswanto, VP Network Performance, Telin.

Hal Yang Perlu Disiapkan oleh Penyedia Telekomunikasi

Pada saat seperti ini, tidak mungkin lagi mencapai pertumbuhan *hyperscale* secara soliter. *Wholesalers* perlu bekerja sama dengan operator / penyedia telekomunikasi untuk meraih peluang di pasar terkait telekomunikasi dan solusi siber. Dapat dilihat bahwa operator sudah mulai mengembangkan banyak perjanjian untuk berkolaborasi untuk menghadirkan *cloud*, berbagai solusi, maupun solusi *CDN*, untuk menyeimbangkan peningkatan kebutuhan pelanggan dengan penurunan *margin*. Sehingga, dengan bermitra, akan mengurangi tekanan pada setiap pemain soliter dan lebih konduktif terhadap stabilitas.



Jika kita melihat pada kondisi saat ini, data *center* telah mengambil peran yang makin luas. Semakin banyak data *center* yang menawarkan penawaran *carrier neutral*, dengan monetisasi *audience* yang berasal dari *hosting* dan menghasilkan pendapatan dari pemain *hyperscale*. Sebanyak 10 sumber *traffic* tertinggi saat ini diantaranya berasal dari perusahaan penyedia video dan *game cloud*. Data *center* juga sedang mengeksplorasi peran mereka yang seharusnya, dan cara terbaik untuk memonetisasi dan melayani pelanggan dengan menggunakan interkoneksi lokal karena *traffic* menjadi lebih terlokalisasi dan pelanggan ingin lebih dekat dengan *end user*. Sehingga di *environment* ini, perlu untuk memisahkan ekspektasi, misalnya memisahkan ekspektasi *low latency* dengan ekspektasi kualitas video.

“Kita perlu menemukan cara untuk berkolaborasi dengan *hyperscaler*. Saat ini sebagian besar trafik dari video, sehingga kita perlu mengantisipasi hal-hal baru seperti *cloud gaming*. Jika saat ini kita berbicara mengenai aplikasi latensi rendah, kami tidak ingin hanya menjadi media penyediaanya saja, tetapi kami juga ingin berpartisipasi untuk menghadirkan layanan *cloud* yang dapat digabungkan dengan produk / solusi lainnya [untuk *Enterprise*]. *Wholesaler* berperan sebagai *enabler* sehingga *traffic* yang terjadi semakin terlokalisasi, dan *edge computing* menjadi lebih terlokalisasi. Kita perlu lebih dekat dengan *end user*, perlu mendapatkan interkoneksi yang lebih dekat,”

Matthias Maurer, Head of Product Management and Sales Support, Deutsche Telekom Global Carrier.

Bagaimana Prediksi Kebutuhan Di Masa Mendatang

Pandemi telah mempercepat akselerasi jaringan secara signifikan, menghasilkan pendapatan dan pertumbuhan pendapatan karena pelanggan mencari solusi baru. Karena itu, ini saat yang tepat bagi pemain untuk mengembangkan penawaran yang semakin menarik, lebih terfokus pada solusi yang menghadirkan *partnership* dengan pihak lain.

Hal ini terutama dapat dirasakan di Indonesia, di mana *hyperscale* berkembang pesat dengan *traffic* yang disediakan lebih terlokalisasi. *Traffic* internasional menurun dan jaringan menjadi lebih stabil. Sementara itu, di Eropa juga mengalami peningkatan permintaan tetapi tidak setinggi Indonesia, meskipun permintaan untuk produk internet *DDoS* dan *CDN* mengalami peningkatan yang sangat besar.

Erik von Stokken, Carrier Community Global Ambassador, mencatat bahwa tantangan bagi *Wholeseller* adalah menemukan posisi yang tepat di pasar. Jika hanya berkonsentrasi hanya pada transit dirasa akan menyulitkan, sehingga penting halnya untuk berkonsentrasi pada *core market* dan pengalaman pengguna. Misalnya, permintaan untuk *Edge Data Center* meningkat sebagai salah satu elemen yang dibutuhkan di masa depan untuk kebutuhan skalabilitas dan fleksibilitas.

“Kami berinvestasi pada *in process-automation* dan *network-function virtualization* ... kedepannya semua tentang *traffic* dan ketersediaan”,
von Stokken.

Selengkapnya mengenai #7 Telin Insights: The Wholesale Industry in a Data Hungry Age, silakan klik di tautan ini: <https://telin.me/YouTube-TelinInsights7>



The Experts Interview



Erik van Stokkom
CC Global Ambassador



Matthias Maurer
Head of Product Management and Sales Support
Deutsche Telekom Global Carrier



Edi Siswanto
VP Network Performance Telin



Rashid Ali Al Ali
Vice President - International Sales Etisalat UAE





Telin Insights

Stay Connected with Telin!

ROUNDUP

**The Wholesale Industry In a
Data Hungry Age**
Tantangan & Peluang

Telin
by Telkom Indonesia



**Carrier
Community**
GLOBAL TELECOM CLUB