

IMPACT

INTERNAL MEDIA OF PROFESSIONAL ACT

www.trg-investama.com

- DISRUPSI BISNIS ICT DAN TELEKOMUNIKASI:
BELAJAR DARI STRATEGI "MIE GACOAN"
- PERANG DAGANG 2025
- COMPETITIVE ADVANTAGE



UNTUK KALANGAN SENDIRI

Penanggung Jawab

Teni Agustini

Pemimpin Redaksi

Alexander Runtuwene

Redaktur

Helena Anthonia A.

Wisnu Eko Pratomo

Ruspitasari

Human Capital

PT Teknologi Riset Global Investama

2025

ISI

- BERANDA
- BERITA TERKINI
- ARTIKEL
- SEPUTAR KARYAWAN
- **Disrupsi Bisnis ICT dan Telekomunikasi:**
Belajar dari Strategi "Mie Gacoan"
- **TRG Group Halal Bihalal**
- **Hari Besar**
- **Perang Dagang 2025**
- **Competitive Advantage**
- **Happy Birthday People Of April**

Disrupsi Bisnis ICT dan Telekomunikasi:

Belajar dari Strategi "Mie Gacoan"

BERANDA

Di era digital saat ini, disrupsi adalah keniscayaan dengan perkembangan teknologi yang begitu cepat, pergeseran perilaku konsumen, hingga tekanan harga dari kompetitor.

Industri ICT dan telekomunikasi—baik yang berbasis satelit maupun non-satelit—tidak bisa lagi bermain dengan model bisnis lama. Inovasi bukan lagi keunggulan, melainkan kebutuhan.

Inspirasi menarik datang dari industri kuliner, yaitu bisnis Mie Gacoan. Meski berasal dari industri yang berbeda, strategi Gacoan patut ditiru oleh pelaku bisnis ICT: memberikan harga pokok (core product) yang sangat terjangkau, lalu menciptakan value tambahan dari produk pelengkap. Di Gacoan, mie-nya murah sehingga menjadi pilihan pelanggan—namun minuman, topping, dan makanan pendamping menjadi sumber margin utama. Ini adalah strategi low entry, high engagement. Bayangkan jika model ini diterapkan dalam konteks ICT dan telekomunikasi: Layanan dasar seperti internet broadband atau konektivitas point-to-point ditawarkan dengan harga sangat kompetitif.

Layanan tambahan seperti fitur IoT integration, sistem monitoring aplikasi atau crew voucher dijadikan sumber pendapatan tambahan. Customization dan bundling menjadi kunci. Pelanggan masuk karena harga dasar yang menarik, tetapi bertahan karena value added service yang relevan dan fleksibel.

Model ini bukan hanya meningkatkan daya tarik awal (acquisition), tapi juga mendorong monetisasi yang lebih luas dan dalam (expansion). Bisnis jadi solusi menyeluruh yang membentuk ekosistem.

Strategi ini mengandalkan pemahaman mendalam terhadap perilaku pelanggan, kebutuhan industri, dan kemampuan menciptakan user experience yang membangun loyalitas. Di tengah tekanan untuk menurunkan harga dan tetap profitable, strategi seperti ini bisa jadi game changer bagi pelaku ICT. Inovasi tidak selalu berarti menciptakan teknologi baru—kadang, itu berarti menciptakan cara baru untuk menyampaikan nilai.

ASWAN HAMONANGAN

CEO Angkasa Prima Teknologi





TRG Group ***Halal Bihalal***

Menara MTH lantai 11, Ruang Puskodal

Rabu, 9 April 2025

Setelah menjalani bulan suci Ramadan dengan penuh keberkahan, keluarga besar TRG Group menggelar acara Halal Bihalal pada hari Senin, 9 April 2025. Bertempat di Menara MTH lantai 11, acara ini menjadi momen spesial untuk mempererat silaturahmi antar karyawan serta memperkuat semangat kebersamaan yang telah terjalin selama ini.

Acara dibuka dengan sambutan dari Ibu Teni Agustini, selaku CEO TRG Group. Dalam pidatonya, beliau menyampaikan rasa syukur dan terima kasih yang mendalam atas kontribusi seluruh tim selama ini.

Acara dilanjutkan dengan sesi ramah tamah, saling bersalaman bersama Pemilik dan Manajemen TRG Group. Canda tawa dan kehangatan mewarnai suasana, mencerminkan budaya kerja TRG Group yang inklusif dan suportif.

Melalui momen ini, TRG Group menegaskan kembali komitmennya untuk terus menghadirkan solusi ICT yang terbaik dengan semangat kerja sama dan kekeluargaan yang kuat. Semoga semangat Idul Fitri membawa keberkahan dan kesuksesan berkelanjutan bagi kita semua

BERITA
TERKINI

Hari Besar

JUMAT AGUNG,
PASKAH & KARTINI



Perang Dagang 2025

ARTIKEL

Dengan kebijakan yang tepat, Indonesia justru bisa menjadikan krisis global ini sebagai peluang akselerasi transformasi digital yang lebih mandiri dan berdaulat.

Konflik dagang antara Amerika Serikat dan China yang berlanjut hingga tahun 2025 membawa konsekuensi besar bagi berbagai negara, termasuk Indonesia. Di tengah meningkatnya ketegangan geopolitik dan perlombaan dominasi teknologi global, Indonesia yang tengah agresif membangun infrastruktur digital harus menghadapi berbagai dampak yang kompleks terhadap proyek ICT dan komunikasi.

1. Gangguan Rantai Pasok dan Biaya Proyek Meningkat

Indonesia masih sangat bergantung pada impor perangkat jaringan, komponen semikonduktor, serta teknologi dari Amerika dan China.

2. Ketidakpastian Teknologi dan Risiko Ketergantungan

Indonesia berada di tengah dua kekuatan teknologi global yang saling bersaing.

3. Tekanan terhadap Kedaulatan Digital

Konflik ini juga mendorong urgensi Indonesia untuk memperkuat kedaulatan digital, termasuk regulasi data lokal, keamanan infrastruktur komunikasi, dan pengembangan teknologi nasional.

4. Peluang untuk Kemandirian Teknologi

Meski penuh tantangan, situasi ini juga membuka peluang bagi pertumbuhan industri ICT lokal.

Perang dagang AS-China di tahun 2025 menempatkan Indonesia pada posisi yang menantang, namun juga strategis. Sektor ICT dan komunikasi harus beradaptasi dengan cepat, memastikan keberlanjutan proyek, dan sekaligus membangun fondasi kemandirian teknologi.

Dan bagi pemain ICT, ini menjadi momentum untuk memosisikan diri sebagai **penyedia solusi yang netral, adaptif, dan relevan dengan kebutuhan** dengan pendekatan multi-vendor dan kemampuan integrasi teknologi yang kuat.

Competitive Advantage

= Strategi + Eksekusi + Inovasi

Keunggulan bersaing bukan hanya tentang apa yang dipunya, tapi juga **bagaimana mengelola dan menyampaikannya lebih baik dari pesaing**, berikut cara membangunnya, dengan **alat manajemen** yang bisa dipakai:

1. Pahami Posisi dan Kekuatan Perusahaan

Sebelum membangun keunggulan, harus tahu dulu posisi dan kekuatan saat ini.
Alat Manajemen: SWOT Analysis

2. Pilih Strategi Keunggulan Bersaing

Menurut Michael Porter, ada tiga strategi utama: Cost Leadership (unggul dalam harga), Differentiation (unggul karena keunikan nilai), Focus Strategy (fokus pada niche pasar)

Alat Manajemen: Porter's Generic Strategies, Value Chain Analysis

3. Fokus pada Inovasi dan Nilai Tambah

Di industri ICT, teknologi cepat berubah. Jadi, inovasi jadi pondasi penting untuk unggul.

Alat Manajemen: Business Model Canvas, Design Thinking

4. Bangun Branding dan Customer Loyalty

Keunggulan kompetitif juga bisa dibangun dari kepercayaan dan pengalaman pelanggan, apalagi di layanan seperti FTTH, ICT integrator, atau IoT.

Alat Manajemen: Customer Journey Mapping, Net Promoter Score (NPS)

5. Optimalkan Proses Internal

Keunggulan bisa datang dari efisiensi operasional dan delivery yang superior.

Alat Manajemen: Balanced Scorecard (BSC), Total Quality Management (TQM) / Six Sigma

6. Bangun Budaya Organisasi yang Agile dan Kolaboratif

Budaya kerja yang adaptif dan kolaboratif jadi aset penting.

Alat Manajemen: Kotter's 8-Step Change Model, OKR (Objectives and Key Results)



Dzulfikar Mujahidin
3 April



Muhamad Saripudin
5 April



Hemi Suseno
9 April



Sahiradewi Daffana P
10 April



Arief Budiman
24 April



Edi Purwanto
26 April

"If you don't have a competitive
advantage, don't compete."
– Jack Welch