

Berikut karya seluruh peserta sayembara berhadiah Asus EEE, lengkap dengan nomor urut, nama, dan kota domisili:

001

Eric Soesilo:

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Saya akan membuat layanan blackberry dengan biaya langganan yang murah, mis : 10 sampai dengan 50 ribu rupiah. dengan quota blackberry prabayar. jika quota habis, tetap bisa terima email karena sudah bayar biaya langganan, tetapi untuk mengirim email tidak bisa.

Eric Soesilo
DKI Jakarta

002

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Saya mengambil judul diatas tepat gak ya? soalnya sekarang sih masih make blackberry tipe jadul 7100, hanya layanan berlangganan yang di stop.

Sedih... itulah yang saya rasakan ketika berhenti berlangganan layanan blackberry. Dulu, ketika masih berlangganan layanan blackberry tiada menit tanpa melihat layar 7100. Soalnya email selalu masuk :D. Ikutan milis dengan account email 10 buah, sekali buka ratusan bahkan ribuan email. Berkali-kali buka situs melalui blackberry. Walau terasa kelemahan dari 7100 gak bisa login ke wordpress, hal ini dikarenakan blackberry saya sudah jadul :D.

Sempat menjalani layanan selama 3 bulan. Berbagai suka duka telah dijalani bersama Blackberry “tercinta”. Mau makan buka blackberry, jalan-jalan di mall diliat blackberry, mau tidur maen blackberry, bangun tidur liat blackberry, berantem ma pacar gara-gara blackberry, kepeleset gara-gara blackberry..pokoknya semua tak lepas dari blackberry.

Ketika akhirnya saya menutup masa lajang, akhirnya biaya untuk berlanggan blackberry mulai dialihkan untuk menambah biaya hidup bersama istri tercinta. Sang istri sendiri tidak menyuruh untuk berhenti berlangganan, hanya inisiatif saya sendiri. Yang notabene dengan penghasilan yang ada saat ini dan keadaan yang sudah tidak sendiri lagi pengeluaran dalam berlangganan blackberry sungguh besar. Akhirnya saya berhenti berlangganan layanan blackberry, namun tetap menggunakan 7100. Sesekali buka aplikasi rss yang mana masih menyimpan file lama walau hanya separuh. Lumayan untuk mengobati kerinduan :D...

Semoga suatu saat nanti saya bisa berlangganan layanan blackberry lagi, yang tentunya dengan biaya yang lebih murah...amiien..

imam wardany
Jakarta

003

mengapa akutidak berblackberry?
(by masliliks)

meskipun di berbagai forum dan mailing list yang diikuti penuh dengan anggota-anggota yang bersemangat sekali cerita mengenai 'email on the move', 'ilusi', 'bahkan di toilet pun bisa sambil ber bb' dll dsb, namun sampai dua tahun sejak ku tau teknologi ini, tak sekalipun kumencoba memakainya.

ada dua alasan yang utama untuk hal ini. pertama adalah keseharian ku sebagai pegawai yang menghadap (i) komputer yang selalu tersambung ke internet. ya jelas laah, email selalu bisa kupantau sesukaku (kecuali sambungan internet putus yang mungkin hanya dua atau tiga kali setaun hehehe atau listrik padam :D).

alasan kedua adalah, jelas karena perlu adanya biaya tambahan (paling murah sekitar 150 ribu rupiah per bulan kayaknya). huff, ngapain? boyoss 😊

ada lagi si, alasan lain.. yaitu aku memakai operator yang tarif gprs nya termasuk murah, sehingga dengan sebuah hp 3g dan opera mini, akupun bisa berselancar dikala iseng secara swasembada hehehe

dan dari berbagai pembicaraan dan pemberitaan, aku tau bahwa jika blackberry dijadikan modem, bablas lah keunggulan kompresi internetnya huwahahaha. jadi kalo aku dapet triple E dari pak hsw, semi mubazir kan memasang bb dengan triple E? mendingan hp ku ini, pake blutut, dikantongin. trus, browsing dech pake triple E hehehehehe

Lilik Surya Nugrohojati
Jakarta Pusat

004

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

Blackberry..blackberry itulah sekarang yang sedang menjadi trend di gadgeter Indonesia. Perangkat multifungsi yang bisa menjadikan email-emailan semudah mengirimkan sms. Walaupun saya bekerja di perusahaan penyedia jasa internet yang notabene sebagian komunikasi saya dengan stakeholders hampir semuanya menggunakan email, tak ada satupun di kantor saya dimulai dari jajaran BOD, manager, sampai staff yang menggunakan blackberry.

Napa yah bisa begitu? Kalau alesannya iya mungkin email yang diterima sedikit, well, saya sendiri ikut hampir ada 20an milist, dan itupun belum termasuk dengan milist internal kantor dimana jumlah email yang masuk cukup banyak. Bolehlah diadu dengan pengguna blackberry yang lain berapa banyak email yang masuk ke dalam inbox saya dalam satu hari.

Menurut saya setelah tingkat penggunaan internet (browsing, chatting, email) cukup rutin setiap hari kemungkinan besar setelah office hour selesai saya jadi males melakukan hal2 yang berhubungan dengan internet lagi, seperti email, dan browsing.

Sama seperti saya sewaktu pertama kali kerja di perusahaan ini, begitu senang-nya bisa dapat unlimited akses internet dengan speed-nya yang sangat lumayan, akan tetapi setelah berjalan dengan seiring waktu semakin lama saya juga semakin jarang browsing, paling browsing yang penting2 aja. Begitu juga dengan email, butuh beberapa waktu untuk membaca email-email yang masuk ke inbox saya. Toh at the end saya tetap tidak consider untuk menggunakan layanan blackberry sebab selain habis2in duit dimana mesti bayar pulsa plus layanan blackberry, waktu saya pun semakin berkurang sebab setiap ada email yang dipush ke blackberry pasti penasaran untuk dibaca. Toh saya percaya berapa persen sih email yang masuk ke handset pengguna blackberry yang benar2 penting alias email kerjaan yang important? Paling hanya dibawah 10%, sedangkan sisanya cuman email yang ga penting dari milist2 yang di-ikuti.

Kesimpulan saya, buat yang duit berlebih trus bingung dengan waktu luang dan juga jarang connect ke internet mungkin akan tertarik untuk menggunakan blackberry, tetapi kalo lu uda connect ke internet tiap hari maka buat apa lagi punya blackberry.

salam,

Kenny Japar
DKI- Jakarta

005

Kalo saya jadi manager pemasaran layanan blackberry, saya akan memperbanyak advertising di majalah-majalah wanita, bukan hanya terbatas untuk kaum pria kan??? Bukti nya saya, waktu di minta untuk buat tulisan ini oleh pacar saya, saya bingung mau tulis apa, sebab sebenar nya saya tidak tau apa itu layanan black berry (cuma tau handphone Blackberry)... mungkin hanya kaum pria saja yg mengerti, padahal menurut saya, wanita adalah spender sejati, hahaha... bukti nya kebanyakan wanita kan suka shopping. Begitu tau layanan Blackberry bisa utk email-emailan, saya tambah suka dan saya rasa semua wanita khususnya karyawati pasti suka yg namanya email-emailan atau chatting tepat nya (salah satu sarana utk gosip juga), hehehe... Jadi, perlu banget tuh layanan Blackberry di kenal kan ke kaum kami.. sapa tau bisa mendongkarak penjualan Blcakberry nya sendiri.. 'sudah' rasional bukan???

Tjhin Yohana
Jakarta

006

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Saya merasa berlangganan BlackBerry terlalu mahal. Selain membeli handset khusus (atau download untuk handset tertentu), ada bea berlangganan/lisensi, dan masih dikenakan charge untuk akses data.

Selain itu, handset BlackBerry rata-rata kurang modis & ergonomis (menurut saya, entah yang lain).

Saat ini saya lebih suka baca email di PC/laptop, dibandingkan baca di handset. Kecuali dalam keadaan mendesak, baru cek via handset 3G yang ada setting email via IMAP/POP3.

Saya bekerja di bidang IT sehingga tidak susah untuk melakukan setting email agar dapat saya baca secara mobile.

Indra Sanjaya
Jakarta

007

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

mengapa tidak pakai bb?karena email bukan hal yg penting bagi saya dan malas nambah 1 no lagi.sekarang saja kantong sudah berat ada 4buah.2 gsm,2cdma,1 tambahan gps.

kenapa email tidak penting?kantor tidak pakai email,email pribadi tidak perlu dibalas dalam hitungan cepat,email bagi sebagian orang tidak umum atau belum memasyarakat,email juga kebanyakan dari millis bukan email pribadi.

apakah berniat coba bb?

belum tahu,mungkin kalau biaya langganan sudah cukup terjangkau dan bb nya murah.kenapa tidak?tapi sekarang semua sudah terhandle semua oleh dopod 818pro. awalnya sih pingin coba2 saja fenomena ber-bb.tapi lama kelamaan jadi agak malas.karena:

tidak touch screen

program masih susah dan mahal.

masih agak bingung pakainya.lebih mudah pakai pda menurut saya lho ya.

dulu sih pernah mau coba bbc tapi malah mengakibatkan pda error dan harus hard reset.jadi sampai sekarang masih sedikit trauma.

itu alasan mengapa belum pakai bb.

Heince Liong Theopilus
sekarang sih masih di Bandung 😊

008

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Sampai saat ini tidak tersentuh oleh Ratjoen BB adalah :

* BB masih digolongkan hanya untuk yang super-super sibuk. Yang e-mailnya super-super banyak. Oleh karena itu..melihat fakta-fakta yang ada pada diri saya...(email hanya utk milis + kantor saja.) paling terima e-mail hanya 80 an sehari..maka belum saatnya untuk ber BB.

Disamping Fee langganan yang masih out of Pocket alias masih terlalu mahal, walau device BB ada yg entry level. Tapi tetap tidak terpengaruh ratjoen. baik ratjoen yang di sebar di milis maupun di forum 😊

akhir kata..Saya akan Ber BB apabila Fee langganan yang sudah di permurah / dibuat murah. Semisal Rp 100.000 unlimited 😊

sekian

Indra Gunawan

Tangerang - Banten

009

Pengalaman manis yang berubah menjadi pahit...

Dulu saya pernah menggunakan Blackberry mulai bulan oktober awal ramadhan saya beli seri 8700v, mulailah berlangganan blackberry unlimited. bulan itu menjadi bulan ramadhan yang paling menyenangkan, dapet temen baru banyak dan selalu online so bisa ngobrol sampe sauuurr...

unlimited access, unlimited time, and unlimited place, blackberry emang luar biasa sampe sekarang saya masih memilih blackberry dengan si unlimited buat jadi gadget pilihan.

teman terus bertambah karena gak terbatas ruang dan waktu. dari sebuah room bbm saya dikenalkan dengan seorang wanita cantik (dulu jomblo, sekarang ???) putih, baik, pintar dan yang pasti dia mau menerima cinta ku. waktu itu saya berpikir untuk serius menjalani suatu hubungan dan dia pun menanggapi nya dengan serius, lalu waktu berlalu kita memutuskan untuk berencana menikah di bulan januari 2009 nanti. mulailah cerita baru

dimulai, pada bulan desember 2007 saya memutuskan untuk off ber-blackberry, karena dengan pertimbangan keseriusan kita untuk menikah si bulanan Rp.199rb/bulan bisa saya masukkan ke tabungan lumayan buat tambahan modal hehehe...

mulailah merasa kehilangan temen2 yang biasa nya ngobrol bbm-an sampe malem tapi its ok karena ini buat masa depan saya juga...

masuk bulan januari 2008 kepahitan dimulai, hubungan kita berdua tidak terlalu baik dimasalahkan dengan komunikasi yang kurang, mulai sering adu argument dan mencari kesalahan. puncak nya 26 Januari 2008 hari sabtu saya biasa datang ke rumah nya, tiba-tiba diperjalanan dia sms "jangan marah ya yang, aku lagi dijalan mo ke bandung sendirian ketempat temen ku..." sontak aku marah, kita mulai bertengkar melalui sms dan telp, saya susul dia kebandung untuk dapat menyelesaikan masalah nya karena kalau via sms dan telp menurut saya kurang baik. sampai di bandung sore hari sambil hujan-hujan mencari alamat teman nya itu, sampai di depan kosan teman nya saya telp dia gak diangkat saya sms kalau saya ada didepan kosan, tapi dia malah bales sms "kamu pulang aja ke jakarta aku gak mau ketemu kamu lagi". coba telp teman nya yang ada teman nya memaki-maki, sedih terasa menusuk ke tulang...akhir nya saya memutuskan untuk pulang dengan berharap nanti mungkin dijakarta kita bisa bertemu dan bicarakan baik-baik.

Ternyata semua harapan hanya tinggal harapan dia yang sangat kucinta sampai sekarang memutuskan diri ku, sampai-sampai kita putus hanya via sms saja, bertemu pun dia gak mau.

sebuah penyesalan yang amat teramat besar, mengorbankan teman demi seorang cinta, tapi cinta ternyata pergi dan menghilang, kini yang kupunya hanya seorang diri penuh kehampaan....

PS. ini kisah nyata.

Imam Maulana
Jakarta Utara

010

Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry

Masih terlintas dengan segar didalam ingatanku, setahun sudah saya menggunakan blackberry. sudah banyak jenis blackberry yang saya pakai, mulai dari 7230, 7290, 8700, 8800, 8310, 8320, 8820 dan 8100. Seri 8100 termasuk yang paling lama telah menemani saya, karena cocok dengan saya. Soulmate.

Dulu, sebelum menggunakan blackberry, saya termasuk orang yang agak susah diajak keluar rumah atau kantor, kenapa ? karena saya tidak mau ketinggal sedetik pun informasi dan email dari dunia internet. Karena bagi saya dunia online adalah teman yang mengasikkan yang bisa menambah wawasan kita melebihi wawasan yang kita peroleh secara offline.

Sampai suatu ketika saya diajak menjadi salah satu narasumber pada talkshow di sebuah radio, kebetulan waktu itu Om HSW yang mengajak saya.

Dipamerkanlah blackberry 8707v om HSW kepada saya. Setelah Pegang, coba, timang, wow aliran darah mengalir dengan deras sampai ke ubun ubun. “ini racun” waduh gimana ini ? dimana saya bisa cari penawar racun ini ?” Pada saat itu susah sekali didapat, harus indent. Musti cari cara ini buat penawar racun ini.

Singkat cerita dapatlah saya penawar racun itu. Walau kondisi blackberry 7230 yang saya dapat bekas perang, saya gembira sekali waktu itu, sulit ditulis dengan kata kata, seperti ketemu dengan kekasih yang lama tidak bertemu.

Setelah blackberry saya ON dengan tulisan GPRS, hati ini senang bukan kepalang. Saya sekarang bisa kemana mana sesuka saya, tidak lagi terkekang oleh tempat dan waktu. Dan informasi dari dunia maya begitu mudah saya peroleh hanya dari sebuah alat yang dinamakan Blackberry.

Terima kasih RIM, telah menciptakan gadget yang bisa bikin saya merasakan nikmatnya hidup didua alam. Alam nyata dan alam maya.

Ditulis oleh Ricky Antonio
Domisi di Surabaya

011

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry

Alasannya sih sederhana aja, buat apa pake blackberry, saya kerja di belakan komputer terus. Walau sangat tertarik sama blackberry dan sering saya membayangkan bila memiliki blackberry gimana bahagiannya, tapi ya itu tadi buat apa pake balckberry kalo cuman buat kesenangan aja, karena menurut saya blackberry itu alat penunjang kerjaan plus kesenangan, halo cuman buat kesenangan belaka ya beli aja “dildo” he...he....

Alvin
Bandung

012

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Hanya satu yang akan saya usahakan yaitu menyediakan layanan BlackBerry yang prabayar, yang artinya membayar layanan senilai dari berapa Kb email yang diterima atau dikirim.

Alvin
Bandung

013

Pengalaman tak terlupakan bersama blackberry

Perkenalan pertama saya bersama blackberry tidak disengaja,,Awalnya saya liat sodara saya pake bb sampe 2 biji..emang ada bijinya yah??hehe...Trus liat liat otak atik..kok biasa aja yah..ga menarik..yodahlah bodo..Setelah beberapa bulan saya berniat beli ipod classic 80GB. Jadilah tiap hari mantengin milis gadtorade n id-mac. Dan suatu sore akhirnya nemu ada yang mau jual, langsung lah saya telepon orang tersebut dan mencoba menawar. Eh ternyata saya salah baca, ni orang bukan WTS tapi WTB. Ya ampun salah, sori yah. Sebelum nutup telepon ni orang berpesan kalo mau nyari bb cari gw aja yah, setelah kenalan namanya Gopaz "si penebar racoen" Carloz..hehe Nah disinilah naluri ingin tahu tentang bb saya keluar. Akhirnya iseng nanya nanya, ternyata racoen bekerja dengan cepat sekali. Singkat cerita saya langsung join di bb, iseng nanya kalo mau beli bb ada yang mau ajarin ga? Ternyata tanggapan nya diluar perkiraan saya, banyak banget yang mau ngajarin. Tambah lagi racoen yang masuk. Akhirnya suatu hari saya menemukan ada yang WTS 8700g dengan harga cukup asik, yang jual boz Hendikin. Setelah nego akhirnya saya ambil tuh 8700g. Akhirnya punya bb. Langsung didaftarkan bb xl unlimited. Baru pake sekitar 5 hari. Tiba2 sodara saya yang pake bb 2 itu mau berbaik hati menghibahkan satu bb nya untuk saya, 8707v kalo ga salah..ehhe. Wakkksss..Baru aja beli..Ya sudahlah akhirnya saya berencana untuk jual 8700g..Saya takut jualnya susah, gmana yah? Saya coba aja jual di id-bb dengan subject WTS 8700g cepat sekali..Saya masukin jam 11an siang, sekitar jam 5an dah ada beberapa penawaran, akhirnya ada satu yang deal jam 11 malam,cepat banget..hehe..Seneng banget...ehe..akhirnya sekarang saya ber bb.

Kesimpulan nya, kalo ga mau pake bb mending jangan iseng nanya nanya dah, racoen nya cepat sekali bekerja..hahah...

Kesannya dari pengalaman ini, saya senang pake bb bisa browsing dengan mudah, up date email, ym setiap saat, manage multiply...dsbbbb..hehe
Saya janji kalo tuh eee PC saya dapetin, bb akan tetap dipelukan saya setiap malam..janji...beneran janji..ga percaya?? Percaya dunkkkkkkkk..heheh

Segitu aja...eee PC come to papa....hahaha

Nama saya dari emak, Agustinus Lee Martin..sebenarnya maunya Brandon Lee Martin,,hweheh

Domisili di Jakarta, Indonesia pengen nya seh jepang atau Amrik..hehehe..

Boleh kan kaya gini???
Ga didiskualifikasi?ehehe..

Biar aman kasih yang serius juga deh
Nama : Agustinus Lee Martin
Domi : Mangga Besar, Jakarta, Indonesia

014

Mengapa saya tidak ber-blackberry,

Sebuah judul yang saya pilih, sekaligus menjadikan alasan mengapa saya tidak ber-blackberry.

Hi Guys,

Waktu kecil kita bermain dengan kelereng, sebagian ada yang bermain dengan jangkrik, besar sedikit bermain dengan layang layang, besar sedikit lagi bermain dengan sepeda, setelah SMA bermain dengan sepeda motor, utak atik sampai lupa makan, berapa koleksi knalpot dan velg racing yang kita punya ? he..he..

Nah setelah makin besar main apa ya, Ya iya lah gadget tentunya, maka bergabunglah saya di milist tercinta gadtorade.

Kesibukan sehari hari saya adalah sebagai seorang pengusaha wiraswasta.

Waktu jaman sekolah dahulu, saya di ajarkan guru saya bahwa kebutuhan pokok, adalah sandang, pangan & papan, namun saya berpikir lagi di era informasi ini ternyata ada kebutuhan 1 lagi yang tidak kalah pentingnya, yaitu e-mail, yah betul e-mail.

Mengapa ? pertanyaan yang bagus,..

Pekerjaan saya sehari hari menuntut untuk selalu membuka e-mail, yup :-), (bahasa chatting), dari membuat proposal penawaran harga ke customer saya menggunakan e-mail, dari meminta harga ke supplier yang nun jauh di negeri seberang juga menggunakan e-mail. Bahkan beberapa supplier saya sudah online di skype, yahoo messenger, dan msn. Sehingga dalam waktu singkat saya bisa chatt dengan mereka.

Wow, its small world, click and send.

Rasanya tangan saya tidak bisa terlepas dari tetikus ini dan upaya unduh mengunduh file menjadi kebiasaan saya tiap harinya.

Di jaman milist yang tiap hari menenggak racun dan anti racun, terpikirlah sebuah gadget yang sangat powerfull untuk berkomunikasi via e-mail, apalagi kalo bukan BB, singkatan umum untuk Blackberry, dengan slogan yang mengagumkan, hanya ada 2 gadget yi : BB atau non BB begitulah istilahnya, ada lagi yang ber slogan : BB di tangan kanan ku, HP gsm di tangan kiriku,..HP cdma di mana yah

Singkat cerita karena kecanduan berat sampai sakauw, sehingga semua celengan di pecah, di hitung hitung, dan cukuplah buat beli BB type 8700g bekas, wow keren man, lengkap dengan operator yang slogannya paling bening, mulailah saya ber BB ria, benar kata orang, penyakit autisme BB mulai menjangkiti kehidupan saya, dari pagi sampai

menjelang tidur seharian asyik ber BB ria, bahkan sempat pesan ke staff kalo ada telepon atau tamu tidak penting harap di tampung dulu, saya sedang sibuk, hehe gilee nih yee, cieee ileh

Dari naik taxi menembus kemacetan bertemu sang client sampai pak sopir bilang sudah sampai pak, eh sudah sampai ya kok cepet sih bapak ngebut ya, saking asyiknya ber BB ria.

Huh jadi hari hari ku di penuh dengan ber BB ria yach, ...

kalo Tukul kembali ke laptop

maka saya memilih kembali ke BB....lalu kenapa donk saya memilih judul tersebut,

Setelah saya mencoba sekitar 2-3 bulan ternyata kebanyakan e-mail yang masuk adalah e-mail dari milist, ya yang jual beli gadget, ya yang jalan jalan makan makan, ya yang membahas tentang HP batu bata, yang membahas tentang operator GSM, waduh ternyata kira kira hanya 10% saja e-mail 2x yang ber urusan dengan pekerjaan saya, yah, dan lagi beberapa rekan kerja saya tidak membutuhkan jawaban e-mail yang begitu cepat, ya 2-3 jam dari e-mail di terima masih bisa di balas lah, maka dengan pertimbangan biaya 200 ribu + ppn per bulan, juga attachment tertentu tidak bisa di buka, menjadikan saya berpikir ulang menggunakan BB ini, sedangkan untuk e-mail 2x penting saya masih bisa dapat notifikasi via sms dari XL mail di HP saya, akhirnya saya putuskan untuk mengakhiri penggunaan BB ini dan ber alih lah ke 3G modem pcmcia + indosat IM2 itung itung Rp 160 rb paket ekonomis dapat 500 MB sebulan, walaupun resikonya harus bawa bawa tentengan laptop seberat 2,5 kg ++ ke mana mana , hehehe,...eee siapa tahu bisa beruntung mendapatkan tentengan yang lebih ringan,...

yang lagi kepengen tentengan racun terbaru yang lebih ringan 0,95 kg

Salam Gadtorage,...

Nama : Budi Kurniawan

Domisili : Jakarta Barat

015

“Kenapa saya tidak pakai blackberry”

ntar dulu ya sayang.. mau nunggu yang touchscreen dan harga 3jt..

(Gambar wajah pusing) itu lah jawaban istri gw kalo ditawarin pake blackberry, padahal udah dibeliin beberapa tipe tapi masih belum kepengen tuh.. Selain gak touchscreen, juga harganya yang masih tinggi. Mungkin ada program yang bersubsidi deh, walaupun layanannya 199rb tapi hh-(handheld)-nya udah disubsidikan, sehingga murah harganya. Kalau murah jadi kepikiran terus, dan akhirnya yang penting beli dulu, dipake apa tidak urusan belakangan. Sama ama waktu gw beli eee, ikut kloteran dulu, eh pas nunggu barang datang, browsing dulu eh ternyata masih belum pakai bener.. Wong kantor di perusahaan yang notabene security informationnya dijaga banget.. Jadi dijual lagi deh..

Nah balik ke cerita istri gw, ampe istri udah dibeliin 7290 gak mau karena model kuno, dan layarnya gak bagus tapi murah loh, bahkan gw pake buat seserahan, 2 hh gw beliin hÈhÈhÈhÈhÈ.. Terus gw upgrade punya gw jadi 8700c ampe sekarang, gw tanya istri mau pake gak sayang? eh.. ntar dulu.. Masih pengen yang touchscreen kayak copodnya 818pro. Sekarang dibeliin 8100 nanti dulu katanya... Jawabannya masih sama..

Nah gimana dong.. Siapa tau RIM dan operator kita bisa memahami kebutuhan customer.. tinggal dilihat aja wong indonesia itu market yang sangat menjanjikan karena jumlah orangnya sangat banyak.. Tinggal dilihat deh marketingnya blackberry and operator ya.. Ditunggu kabar baiknya...

PS : gw pake bb mau setahun.. it's helpfull to me.. 😊 makin kesini, jadi males oprek2 hh..

Davi ditya
Jakarta

016

Seandainya saya menjadi manajer pemasaran layanan blackberry, maka saya akan memperluas pengenalan blackberry melalui media informasi, dukungan terhadap komunitas yang mengangkat nama blackberry dan memperluas segmentasi potensial pengguna blackberry.

blackberry saat ini masih belum dikenal luas dan hanya dikenal dalam segmen terbatas, terutama dikalangan pebisnis, sayangnya, eksklusivitas segmen ini juga berarti sulitnya mendapatkan informasi mengenai blackberry sendiri - mungkin dikarenakan blackberry masih diasosiasikan dengan handset untuk kalangan terbatas.

munculnya review dan ulasan dari berbagai media masa, meskipun mengangkat nama blackberry, jika tidak menjadikan blackberry sebagai handset yang 'membumi' akan membuat nama blackberry sebagai handset yang untouchable - yang biasa diasosiasikan mahal.

Adanya ulasan yang lebih membumi dan sharing dari komunitas pengguna dengan mengangkat added value apa yang didapatkan dengan menggunakan blackberry, gathering yang terbuka bagi seluruh kalangan potensial calon dan/pengguna blackberry akan membawa dimensi-blackberry sebagai handset yang memiliki nilai lebih (seperti cutting cost, instant communication dan more FUN) dan diakui sebagai handset yang patut diperhitungkan.

Perluasan segmen potensial blackberry tentunya akan menambah pengenalan dan pertumbuhan lebih signifikan, segmen diluar bisnis, seperti segmen kawula muda dan kaum urban yang mempunyai travelling lifesytle (semisal kaum pekerja pinggiran jakarta dlsb).

dan sekali lagi nilai yang harus diangkat adalah blackberry sebagai tools yang multiguna dan make life easier.

Diusung oleh Ferry Tjen
domisili di Jakarta

.....

017

Mengapa saya tidak Ber-Blackberry

Belum perlu. Itulah yang selalu terlintas di kepala saya ketika “blackberry” kembali menggoda hati untuk mencoba. Bayangkan, komunikasi murah tanpa batas. Mengapa saya katakan murah? Karena biaya untuk mengirim pesan lebih murah dari SMS... Hehehe... Bisa ke seluruh dunia lagi... Cihuyyy...

Tapi, kembali lagi, melihat kondisi saya yang keseharian seperti berikut :
Jam 5 bangun, ke kamar mandi. Jam 6 berangkat ke kantor karena kalo telat 5 atau 10 menit saja, tidak terbayang padatnya kendaraan. Jam 7 kurang sampai kantor, langsung menyalakan komputer. Terus duduk di depan komputer sampai jam makan siang. Jam 1 siang melanjutkan rutinitas kembali sampai jam 5 sore. Jam 5 sore langsung kembali ke rumah. Sampai rumah jam 6 lebih sedikit. Mandi, makan malam, main sama anak... hehehe... Jam 9 malam kembali buka laptop untuk melanjutkan pekerjaan yang bisa dicicil. Jam 12 malam tidur.

Kalaupun punya sebuah Blackberry, kapan saya punya waktu untuk ‘menyentuh’nya? Cek e-mail? Saya punya waktu seharian di kantor untuk melakukan itu. Waktu perjalanan dari rumah ke kantor dan sebaliknya? Tidak bisa juga karena saya naik motor. Hehehe...

Intinya sih, menurut pandangan saya, segmen pengguna Blackberry adalah bukan tipe seperti saya. Pengguna blackberry itu harus seorang yang mempunyai relasi internasional yang sudah melek teknologi informasi. Pengguna blackberry itu harus seorang yang jarang berada di suatu tempat untuk waktu yang lama alias ‘mobile’. Pengguna blackberry itu harus seorang yang tidak bisa dipisahkan dari dunia maya.

Melihat ke diri saya sendiri, kok jauh banget yah? Hahaha... Saya bukan seseorang yang harus bisa dijangkau melalui e-mail dan bisa membalasnya dalam hitungan menit. Apa sih yang saya bisa saya dapatkan dari blackberry, seandainya punya? Yang jelas sih e-mail dari milis yang berisi racun mengenai barang-barang terbaru. Hehehe... Banyak rekan-rekan yang saya lihat punya blackberry adalah sebagai kebutuhan untuk memenuhi gaya hidup mereka. Istilah lainnya sih, keracunan temannya juga. Hahaha...

Jadi, mengapa saya tidak ber-Blackberry adalah karena ya memang belum butuh. Saya bukan termasuk segmen pasar yang dituju oleh Blackberry. Bagaimana kalau suatu saat saya perlu berhubungan dengan orang lain melalui e-mail? Ya ke warnet atau ke kantor saja... Gitu aja kok repot... Hehehe...

Salam

Nama : Fatwa Furqana

Domisili : Jatiwaringin, Pondok Gede, Bekasi

018

Mengapa Saya Tidak Ber-blackberry?

Logika Ber-Blackberry

Anda butuh email? -> tidak -> gunakan fax atau surat pos

l ya

v

Anda banyak bergerak (mobile)? -> tidak -> gunakan ISP tetap

l ya

v

Anda butuh aplikasi mobile (Palm/WM)? -> tidak -> gunakan Blackberry

l ya

v

gunakan Palm / WM + akses 3G

Dari hasil analisa pribadi, Saya butuh email, pribadi lebih sering bergerak di 2 tempat (rumah & toko + sesekali bertemu kolega diluar) dan butuh aplikasi mobile, maka Saya memutuskan tidak menggunakan Blackberry (sudah mencoba dan akhirnya dipakai istri) karena Saya juga ada kebutuhan akses internet di “layar lebar” (baca laptop) untuk cek email, full browsing, dan akses program online trading yang mana seluruh kebutuhan tersebut kurang cocok bagi saya untuk menggunakan Blackberry karena “layar mini”, browsing lambat & banyak fungsi website yang kurang optimal, dan terbatas kuotanya jika difungsikan sebagai modem ke laptop.

Saya lebih tepat menggunakan akses internet bergerak 3G dengan kuota GB.

Dengan menggunakan perangkat bergerak berbasis Palm/WM6 + akses 3G, Saya tetap bisa membaca email + browsing sederhana ketika di perjalanan atau sedang liburan, dan ketika tiba di rumah atau toko, cukup dengan mengkaitkan ke laptop, voila, terpenuhi juga kebutuhan akses internet di “layar lebar”.

Tidak perlu kuatir soal kuota karena 1,2GB sangat mencukupi dan tidak perlu email gegas, karena cukup dipilih untuk menarik email per 15 menit saja (WM6 bisa menarik email per 5 menit, past 3 days dan 0,5KB), rasanya sudah kewalahan kalau hanya membaca email saja, mengingat kebutuhan pekerjaan yang lain selain membaca email. Pengalaman saat menggunakan Blackberry, ternyata email2 dari milis malah dibiarkan menumpuk dan membacanya hanya disaat senggang & sempat.

Percuma saja kan, email masuk di perangkat bergerak pada saat itu juga, namun kita sedang sibuk melayani pelanggan atau sedang bertemu dengan orang lain.

Oh iya satu lagi, sampai saat ini, pengalaman pribadi ya, kalau ada berita penting dan mendesak, teman & kolega korporat masih memilih untuk berbicara dibandingkan dengan email gegas. Bicara dulu, data menyusul.
Dan lagi masih ada SMS yang lebih umum untuk digunakan ke semua pribadi yang menggunakan telepon bergerak.
Jadi ide awal email gegas dimana saja, kapan saja, kurang mengena di kebutuhan pribadi Saya.

Blackberry atau tidak ber-Blackberry? Tergantung kebutuhan masing2 individu. Kalau Saya sih, memilih untuk tidak ber-Blackberry (saat ini). 😊

Disclaimer: cerita di atas dibuat bukan untuk menjadi dasar pertimbangan pembaca di dalam memilih apakah ingin menggunakan Blackberry atau tidak, melainkan hanya merupakan cerita pengalaman pribadi yang disampaikan dalam rangka mengikuti kuis undian berhadiah Asus EEEPC. Semoga Tuhan memberkati.

Anton Kwandou
Jakarta

019

Mengapa saya TIDAK ber-BLACK “BUAH” BERRY?

Istilah BlackBerry sudah saya kenal beberapa tahun yang lalu, mulai dari samar-samar, kemudian ada beberapa yang pake, makin banyak, dan sampe cukup banyak pemakainya. Apalagi bagi kita-kita yang aktif bermilis ria di milis-milis gadget, pasti sangat familiar dengan istilah Black “BUAH” Berry ini.

Lalu, apakah saya tertarik dengan BlackBerry? TENTU SAJA, karena memang fitur push e-mail yang ditawarkannya sangat menarik. Namun, sampai dengan detik ini, saya belum pernah menggunakan layanan BlackBerry sama sekali.
Pertanyaannya, KENAPA?

Ada beberapa hal yang membuat saya belum menggunakan BlackBerry sampai detik ini:

1. Kebutuhan saya akan BlackBerry yang MASIH sangat minim. Sehari-harinya saya beraktifitas 80% di depan Laptop kantor, menggunakan layanan Broadband Internet untuk pekerjaan kantor. Kebetulan e-mail pribadi yang saya gunakan adalah WebMail keluaran Google yang sudah support push e-mail, sehingga sangat memudahkan saya untuk melakukan aktifitas yang menggunakan e-mail di kantor. Untuk keperluan pekerjaan di luar kantor, saya masih lebih mengandalkan penggunaan GPRS dan e-mail POP3 sebagai sarana komunikasi lewat e-mail, dikarenakan jumlah aktifitas e-mail kantor tidak terlalu besar.

2. Harga perangkat dan layanan BlackBerry yang masih cukup mahal untuk ukuran saya. Seandainya harga perangkat dan layanan BlackBerry yang disediakan operator-operator selular di Indonesia sangat terjangkau (dalam artian tidak menjadi beban tambahan yang cukup berarti), maka kemungkinan besar saya akan menggunakan layanan BlackBerry sebagai pelengkap dan gaya hidup.

Apakah ke depannya saya akan menggunakan BlackBerry? TENTU SAJA!! Apabila kondisi-kondisi beberapa waktu ke depan semakin MENUNTUT saya untuk menggunakan layanan BlackBerry, sudah pasti saya akan ikut “KERACUNAN” 😊

Salam,
David Haryanto
Jakarta

020

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Saya tidak berlangganan blackberry karena :

1. saat ini saya sudah memakai sony ericsson P990i, yang mana P990i sudah mendukung push mail juga
2. untuk menikmati layanan blackberry berarti harus menambah pengeluaran lagi untuk membeli handset & biaya untuk berlangganan
3. secara umum komunikasi atau informasi (mail) yang berhubungan dengan kepentingan kantor & milist sudah terlayani dengan satu handset ini (P990i)
4. lebih sederhana & tidak terikat hanya dengan satu operator seluler saja
5. informasi tentang keunggulan blackberry saat ini kurang

regards,

Boy HY
Surabaya

021

Andaikan Saya adalah Manajer Pemasaran BlackBerry

Mengapa BlackBerry masih jarang digunakan oleh masyarakat Indonesia?

Mengapa masih jarang terlihat orang yang menggunakan perangkat BlackBerry, masih sangat jauh dibanding dengan orang yang menggunakan handphone?

Bagaimana supaya BlackBerry bisa dikenal dan digunakan oleh konsumen seperti halnya handphone? Promosi seperti apakah yang harus saya lakukan?

Siapa saja yang bisa menjadi target utama pengguna BlackBerry, dan bagaimana cara memperkenalkan BlackBerry kepada mereka?

Bagaimana supaya konsumen bisa menikmati layanan BlackBerry semudah membeli dan menggunakan handphone beserta layanan selular konvensional dari operator-operator?

Pertanyaan-pertanyaan di atas yang akan saya pikirkan dan akan saya cari jawabannya apabila saya adalah Manajer Pemasaran BlackBerry. Lalu, bagaimana dengan jawabannya?

Jawabannya bisa beraneka ragam, dan dengan menemukan jawaban terbaik untuk pertanyaan-pertanyaan di atas, kemungkinan besar akan membuat BlackBerry makin dikenal dan digunakan oleh masyarakat.

Salam,
David Haryanto
Jakarta

022

‘Benci tapi Rindu’
alasan Kenapa saya menceraikan blackberry..

Gadtorade sebagai komunitas pencinta gadget dan penolong sesama telah memberikan peran besar buat saya mengenal apa itu blackberry, posting demi posting yang meracuni dan menggoda semakin membuat rasa tertarik lebih jauh mengenal blackberry.

Pucuk dicinta ulam tiba, pembesar gadtorade yang baik hati dan tukang mewujudkan keinginan menghantar wujud nyata sesosok blackberry cingular 8700 lewat dealing SMS, tidak lebih dari 1 jam, rasa sakaw dan penasaran terhadap blackberry terjawab.

Awalnya pasangan baru saya ini menjadi alat yang luar biasa,
menemani di saat perjalanan,
menemani di saat makan,
menemani di saat kelelahan,
menemani di saat meeting-meeting yang membosankan
dan bahkan menemani saat ngendon di kamar mandi:-)

hidup menjadi tidak sama, saya bisa tertawa kapan saja (meskipun orang sekeliling saya bingung melihat saya tertawa sendiri), karena ulasan dan tulisan yang lutju dari teman-teman melalui komunitas milis, informasi penting dan komunikasi dengan rekan dan kolegapun menjadi lebih mudah.

Yang menjadi masalah, kemampuan blackberry ini telah membuat saya ketagihan, tiada waktu tanpa blackberry, dan tentunya waktu saya buat pekerjaan, dan keluarga, mulai terganggu.

Sampai pada titik, saya benar-benar harus memilih memiliki waktu lebih buat keluarga dan pekerjaan atau menjauhi mereka dan terus mendekap blackberry.

Karena keluarga dan pekerjaan menentukan hidup mati saya, blackberry akhirnya terpaksa saya ceraikan, sampai saya menemukan alasan yang lebih mendatangkan kebutuhan dan keuntungan, saya harus menahan diri untuk menggunakan blackberry.

tetapi pengalaman itu demikian membekas, meskipun ada handset pengganti yang dapat berubah menyerupai blackberry, tetapi kelebihan dan daya tarik blackberry sulit sekali menggantikan handset penggantinya hingga saat ini.

Saya hanya dapat berdoa, pada waktu yang tepat, saya akan kembali mendekap blackberry dan pada saat itu, blackberry menjadi salah satu alat yang benar-benar membantu saya dalam menjalani hidup menjadi lebih berarti.

ferry
domisili @ Jakarta

missing my blackberry

023

Hidup Tanpa Blackberry

Kenapa saya tidak butuh blackberry?

Karena saya bukan email junkies.

Karena saya tidak punya core business yang sangat memerlukan email.

Karena saya masih membutuhkan pandangan mesra dan senyum manis dari istriku, bukan pandangan tajam dan menusuk karena autis bersama istri kedua, Blackberry.

Dan Karena konsentrasi kerja saya sangat gampang terganggu oleh keberadaan blackberry. Bahaya bukan? Email lancar, tapi keuangan macet. 😊

Psssstt...Satu hal lagi adalah karena saya download junkies 😊

Tapi semoga Blackberry bisa menjadi berkat buat saya, bisa memberi sebuah hadiah Valentine buat istri 😊 kalau tidak Asus EEE 4G yang menawan, paling tidak voucher Metro akan membuat istri saya tersenyum.

Regards,
Yusuf Sutanto
Bandung

Moga2 kalo menang ga disangka kolusi ama 9B :P — Buset dah, PD abisss!!

024

Prasetio Wicaksono:

“Mengapa Saya Tidak lagi Ber-BlackBerry”

Dahulu ketika BB belum masuk tanah air, saya sudah kenal dengan gadget kecil ini. Kukenal sosok gadget ini dari konsultan-konsultan yang sering berdatangan dari ‘regional office’ dan ‘headquarters’ dalam operasi penanggulangan salah satu bencana alam terbesar di abad ini. Tapi lebih dari kehebatan gadget mungil ini yang akan selalu kuingat adalah raut frustrasi yang terlihat pada muka mereka ketika datang kesini dan menemukan bahwa BB mereka tidak berfungsi, ini di kemudian hari baru kuketahui sebagai gejala penyandu ‘crackberry’. Tidak lama kemudian muncul-lah operator pertama di tanah air yang menyediakan BB, entah karena gengsi atau terinfeksi dengan ‘crackberry’ para kepala ‘country office’ pun memulai corporate account. Masih menganggapnya sebagai berkah dari kantor baru - baru 1,5 bulan di kantor ini - kuterima juga satu unit 7730 dengan senang hati.

Hari-hari pun berlalu, pada awalnya bagaikan sebuah bulanmadu, saat-saat berduaan dengan BB selalu menyenangkan. Ia selalu dapat menyediakan kesempatan untuk menghiburku dan memenuhi semua kebutuhan komunikasiku. Setelah itu saat-saat menyenangkan tersebut berubah menjadi sebuah saling ketergantungan, saya tidak bisa keluar rumah tanpa BB-ku dan sebaliknya BB-ku tidak dapat hidup tanpa perhatianku. Setelah mencapai tahap ini tingkat kecanduan ‘crackberry’ sudah mulai kronis.

Secepat bulanmadu itu datang, secepat itu pula pergi. Rasa was-was mulai timbul ketika hanya meninggalkan BB di meja ruang lain walau hanya untuk 10 menit! Lambat laun rasa was-was, kekhawatiran memikirkan ketinggalan berita ‘update’ terkini atau membalas email dari atasan pun berubah. Tetap ada rasa kekhawatiran tiap kali bunyi ‘notification’ email baru, tapi karena sebab yang lain. Rasa sebal dan jenuh mulai timbul, tidak ada alasan lagi untuk ketinggalan berita atau email. Bahkan bila di tanah air ‘tanggal merah’ belum tentu di kantor ‘regional’ dan ‘HQ’ juga libur, rasa obligasi untuk menjawab-nya tinggi walaupun tahu pasti akan berlanjut ke rentetan email yang panjang setelahnya. Belum juga bila email datang malam-malam memberitahukan ada meeting dadakan esok harinya sehingga malam pun dihabiskan ngelembur presentasi buat besok pagi.

Upaya mengurangi paranoia mulai dilakukan, bunyi ‘notification’ divariasikan biar lebih tenang mengangkat BB dan membuka email; tetap saja paranoia itu ada hanya diiringi nada yang beda. BB dimatikan setelah jam 8 malam; hanya mengakibatkan hardikan dari atasan dan tetap saja tugas harus diselesaikan malah dengan ‘deadline’ yang lebih sempit! Gadget yang dulu kuanggap sebagai berkah sudah berubah menjadi sebuah bencana; 24 jam tiap hari, 7 hari tiap minggu tidak ada semenit pun yang berlalu tanpa rasa paranoia tiap kali BB berbunyi atau bergetar. Cara satu-satunya ‘istirahat’ adalah dengan sengaja

ketinggalan BB di meja kantor, itupun setelah kesekian-kalinya, menimbulkan sindiran dari mulut atasan.

Akhirnya setelah operasi penanggulangan selesai, akupun dipindahkan ke unit lain, tapi sebelumnya tak lupa kukembalikan BB tersebut ke unit lama. Masuk unit baru tawaran BB kutolak karena dari awal memang bukan 'compulsary', dan akhirnya aku pun sembuh dari kecanduan 'crackberry'.

Akhir cerita; "Blackberry..?? Been there.. done that.. over it! Or am I..??". Sambil melirik handset rekan yang lagi dalam euforia memamerkan 8830 yang support wifi, gps, media player...

Tio

Jakarta

*crackberry free for almost 2 years.. hopefully stay that way

025

"Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry."

Pastinya karena saya belum memerlukannya. Lha, kenapa "hare gene" saya masih juga belum memerlukannya? Alasannya jelas, wong pekerjaan saya saat ini sebagai klining serpis tidak mensyaratkan saya email-emilan.

Saya kadang diijinkan memakai komputer sobat pegawai untuk brosing, setelah sebelumnya diajari cara menggunakannya. Bahkan saya dibantu ngedaftar ke GMail agar punya alamat email gratis, asyik!

Ternyata pengetahuan saya bertambah melalui internet. Awalnya memang sulit karena ditulis dalam bahasa Inggris. Saya menyesal dulu sering bolos pelajaran ini. Tapi setelah bermain tebak-tebakan beberapa saat saya bisa menemukan polanya dan bisa menangkap maksudnya.

Asyik juga melihat dunia lain yang ditampilkan internet. Dalam petualangan di alam maya sempat juga tersangkut di websitenya Blackberry. Luar biasa, keren abiss! Khususnya BB 8800.

Saya bayangkan pada saat nanti saya mampu membeli dan mengoperasikannya, so pasti Blacberry saya berfitur jauh lebih mutakhir dan canggih dari yang digambarkan pada saat ini.

Saya yakin suatu saat saya pasti memakai BlackBerry, masalahnya cuma waktu saja. Sekarang memang belum saatnya, tunggu tanggal mainnya.

Nah itulah sekilas info "mengapa saya tidak ber-blackberry" sekarang.

Haryo S
nDepok, Jabar

026

Kalo saya jadi bagian pemasaran blackberry

saya akan mengadakan pameran blackberry serentak di semua mal di jakarta. Dan masing masing mal akan dihibur oleh penyanyi terkenal saat ini serta disiarkan Live melalui MNC (jadi bisa dapet 3 sekaligus RCTI, TPI, GLOBAL) untuk mengincar kalangan ABG, mahasiswa, ibu2 + Metro TV untuk mengincar kalangan executive keatas.. Acara berlangsung selama seminggu untuk meng edukasi masyarakat akan hebatnya bb dan acara konser musiknya pada hari pertama dan terakhir pameran. Setiap harinya akan dibagikan 5 bb gratis di masing masing mal. Di pameran tersebut isinya ada acara musik nonstop dari band terkenal, ada stand provider yang mensupport bb serta seminar sehari mengenai bb, mulai dari apa itu bb? apa kelebihan nya? dsb..serta stand khusus untuk para suhu bb berjualan serta berbagi ilmu dengan newbiee... Dijamin setelah pameran id-bb akan tambah banyak memernya dan jarang yang WTS, karena kehabisan stock..hehehe... Dah gitu saya akan ngecek trus perkembangan selanjutnya melalui asus eee PC, hadiah dari ide ini..hehehe... PD abeezzzz... Harus gitu yah...hehehe

Agustinus Lee Martin
Mangga Besar, Jakarta, Indonesia

027

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Alasan saya untuk tak berblackberry sederhana saja, karena uang saya tidak cukup untuk membeli perangkat Blackberry. 😊

Lie, Michael Eliantono
Malang

028

pengalaman tak terlupakan bersama blackberry

sebenarnya cerita ini sudah pernah saya posting dimilis id-blackberry. tetapi demi sebuah eee pc, saya akan menceritakannya kembali.

ceritanya beberapa bulan yang lalu saya dengan beberapa teman sedang makan kepiting. kami membeli kepiting tersebut di sebuah restoran dan membungkusnya untuk dimakan di rumah. akan tetapi ketika hendak makan, beberapa cingkong kepiting masih utuh dan

tidak bisa dibuka. setelah dicari-cari, ternyata tidak ada alat yang bisa dipakai untuk membuka cingkrong tersebut. awalnya teman saya meledek, buka aja pake bb, katanya kuat. awalnya saya enggan, tapi karena diledek terus, saya jadi ingin membuktikan kepada mereka. saya genggam bb dalam posisi lcd menghadap telapak tangan. dan dalam satu kali pukulan, pecahlah cingkrong tersebut. melihat itu, teman saya pun takjub. dan saya dengan bangga mulai memecahkan beberapa cingkrong yang lain. padahal, pada awalnya saya juga ketar-ketir takut bikin blackberry saya rusak. dan setelah semua cingkrong terbelah, blackberry saya masih berfungsi secara normal. bahkan masih saya gunakan sampe sekarang.

Made Swasthika

Jakarta

.....

029

Boss HSW demi sebuah eee mau coba ikutan nih :

Kalau Saya Menjadi Manajer Pemasaran Blackberry

Saya mulai dengan premis sederhana : blackberry bukan untuk semua orang. Di negeri yang ARPU rata-rata semua operator di bawah \$10 jelas bayar langganan doang Rp.200rb harus bermain di lahan yang lain. Lagipula Rp.200rb itu sebenarnya secara bisnis juga susah justifikasi kalau konon kabarnya ke RIM saja sudah bayar license \$15.

Kehebatan pemasaran Nokia Communicator mestinya bisa dijadikan pelajaran bahwa di negeri yang rakyatnya sudah susah beli tempe ini ternyata ada golongan yang tidak cuma bicara harga sepanjang bisa justify citra kinclong. Bawa Nokia E90 sekarang tidak boleh dikantongi, tapi harus digenggam atau pakai holster di ikat pinggang. Kalau duduk di cafe di mall atau di hotel harus ditaruh di atas meja (mengingatn saya jaman hp motorola AMPS yang segede botol Coca Cola awal 90an).

Kalangan top executives biasanya peduli citra, kepraktisan tapi banyak yang gaptek. Saya akan mulai dengan set satu team SWAT yang berkemampuan meladeni para eksekutif gaptek ini. Begitu ada aplikasi team ini langsung bikin appoinment ketemu. Bawa hh dan simcard yang sudah aktif. Nyalakan langsung di depan prospek sudah GPRS. Settingkan email addressnya, ajari pakai Yahoo Messenger sambil diajari ini lebih murah daripada sms yang 160 huruf bayar Rp.250 (untuk mereka sms itu murah lho).

Kalau ada problem jangan segan-segan datang, langsung kasih solusi, kalau perlu kasih backup handheld. Tiga bulan sekali kunjungan, upgrade software, sambil racunin milis-milis sesuai hobby mereka. Jangan diajak ke id-bb karena moderatornya galak :), tapi siapa tahu mereka pelanggan potensial untuk argo-bb 😊 Mereka akan terbuka bahwa lewat milis bisa ketemu mungkin teman-teman ex satu sekolah, sehobby dan lain-lain.

Apa untungnya kasih service istimewa seperti itu ? Jangan lupa mereka memimpin puluhan atau ratusan karyawan. Sekali 'autis' mereka bisa perintahkan seluruh kantor

pakai blackberry dan mungkin jadi klien BES. Buat mereka juga jangan set harga langganan murah-murah : Rp.300rb - Rp.400rb minimal. Kasih hh yang manis, minimal curve atau huron dengan pouch kulit jadi bisa digenggam kayak E90 kalau jalan-jalan. Jangan kasih suretype nanti dibanting 😊

Satu peluang lain : para pebisnis luar negeri yang dinas minimal satu minggu di Indonesia. Besar kemungkinan mereka pakai blackberry di kantornya dan kita bisa sewakan blackberry bulanan. Mereka bisa diminta deposit dan bayar paket langganan minimum sebulan. Taruh deposit \$100 mestinya nggak berat buat mereka daripada bayar roaming.

Gitu aja ya, kali-kali bisa diterapkan. Mungkin ada operator yang mau gaji saya jadi manager asal feenya cocok boleh japri 😊

eee ditunggu

Andreas Sindudharma
Jakarta

.....

030

Kalau Saya Menjadi Manajer Pemasaran Blackberry

Target gue jlass... pertama sekali itu :

Perusahaan

contoh.. perusahaan asuransi / MLM, kan leader-leader pada butuh sampaiin informasi ke agent/anak buahnya (group messaging).. nah, sebagai saingan SMS, buat dong tarif-nya yg lebih reasonable, 50.000-/bulan dengan kapasitas yg lebih kecil, lebih dari cukup buat nyampaiin berita-berita singkat.

Nah.. terus image yg sekarang ini bagi pemegang bb:

Eksmud (eksekutif muda)
Office on your hand.

Seterusnya...

anak muda (ngajarin gaul..)

bayangin bisa ngerumpi dengan teman se-geng dengan biaya irit?? ngapain lg sms.. (harganya disesuaikan juga)

Teruss...

Bikin semacam content provider, misalnya dengan berlangganan blackberry, kita bisa berlangganan informasi marketing, property, berita aktual dan sebagainya yang dikirimkan ke email kita (lebih hemat dari sms kan??)

Terus, bercermin dari permasalahan sekarang masalahnya mungkin dari sisi harga & ketersediaan handset, bisa ga ya ogut datengin handset refurbished, membanjirnya handset mempengaruhi lor, sekarang ini kan yg dikenal masyarakat umum cuma nokia,SE,moto,dkk..

Yansen@Medan

031

iseng-iseng berhadiah... 😊

mengapa saya tidak ber-blackberry?

pertama:

saya udah ada koneksi internet unlimited 24/7 (di kantor)

kedua:

saya enggak se-mobile itu sampe perlu bawa gadget hanya untuk ngecek imel. sebagian besar jam kerja saya habiskan di depan layar laptop.

ketiga:

uang untuk beli BB udah kepake buat beli laptop yang bisa macem-macem (ngetik, maen game, nonton film, sampe ngerender 3D),

ya saya tahu laptop gak bisa dikantongin, baca poin kedua di atas.

keempat:

kawan-kawan saya gak ada yang make BB, jadi kalo chatting saya prefer pake ym via laptop atau via PDA kalo lagi di luar. biaya chatting dan browsing via GPRS (baik volume / time based) sekarang sudah jauh lebih murah daripada SMS-an, bagi saya itu udah cukup.

kelima:

bos HSW aja gak pake BB =b

(eh, atau udah keracunan? cmmiw)

andreas novendi

banda aceh - depok PP

032

Mengapa saya tidak ber-black berry:

Black berry merenggut sebagian jiwa pemakainya!

Teknologi informasi yang terus berkembang selalu bak pisau bermata dua. Di satu sisi memberikan kemudahan baru namun disadari atau tidak

bisa memberikan dampak yang sama sekali tidak diduga.

Blackberry salah satunya.

Ketika perusahaan RIM di Kanada pertama kali mengenalkannya tahun 1999, mereka hanya berupaya menghadirkan informasi secara langsung tanpa kabel ke tangan ponsel user. Surat elektronik atau email menjadi hal instan yang mudah dijangkau selama ada sinyal penyedia layanan. BB menggantikan peran sebuah notebook yang sekalipun ringan, memiliki keterbatasan ukuran, ketahanan baterai, kepraktisan. Penyedia layanan yang terus meningkatkan luas cakupan jangkauan pancarannya, membuat hampir setiap jengkal wilayah mampu menerima sinyal untuk ber-BB ria. Pendeknya dengan sebuah perangkat BB, dunia sudah ada dalam genggamannya anda!

Tapi tunggu dulu!

Banyak perusahaan berusaha mengadopsi BB, melengkapi staf-nya dengan senjata BB ini dan diterima dengan sukacita seolah bagian dari gaya hidup baru. Mereka tidak sadar perusahaan telah masuk begitu dalam ke dalam kehidupan pribadi. Selama perangkat BB on dan dalam jangkauan sinyal maka berarti si penerima selalu dalam status “hadir” bekerja, baik ketika ia sedang mandi, kencan, antar istri ke mal, temani anak bermain dan sebagainya.

Bagi pengguna BB personal, maka ia akan sibuk menerima puluhan, ratusan bahkan ribuan email setiap hari! Ia akan membuai user dengan informasi yang tiada habisnya hingga pemakai lupa akan dunia nyata sekelilingnya. Sesungguhnya separuh atau lebih hidup pemakai BB ada di dunia maya!

Sang Maha Pencipta telah menciptakan otak yang demikian canggih, multi core, multi tasking dan selalu berusaha ditiru kinerjanya. Namun ketika ia dijejali, dihujani timbunan informasi seperti melalui perangkat BB ini, maka ia menjadi beban otak kiri tanpa sempat mengaktifkan fungsi intuitif otak kanan yang pada akhirnya bisa membuat stress atau tekanan jiwa karena tidak seimbang fungsi otak...

Jadi maukah sebagian jiwa kita direnggut si- BB ini?

nugroho budiharto
flamboyan 1/11 puribeta,
ciledug raya
tangerang 15154

033

Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry adalah ketika saya harus membayar tagihan sebesar 2,8 jutaan. Inilah tagihan terbesar saya selama saya menggunakan Blackberry.

Tadinya saya berkeyakinan saya tidak akan melebihi kuota selama saya menggunakan layanan blackberry. Tapi kenyataan lain. Saya harus mengalami over kuota ini. Saya masih menunggu kelanjutan investigasi dari Teman-teman indosat mengenai masalah over kuota ini

Tapi Walaupun demikian saya tetap berlangganan Blackberry karena saya merasakan manfaat yang banyak dari penggunaan layanan ini. Kita dapat mengakses email dimana saja dan kapan saja, apalagi bagi saya sering bolak-balik jakarta-Cirebon.

Jadi sampai saat ini saya masih menggunakan layanan Blackberry ini untuk kepentingan ber-email saya.

Ferry Yanu Aristanto
Pondok Gede Bekasi

034

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

sebelum saya memasarkan produk blackberry, saya pertama kali melakukan riset terhadap konsumen yang komsumtif terhadap Handphone, adapun yang perlu saya ketahui terlebih dahulu adalah :

1. Handphone merek apa yang sangat diminati oleh para konsumen pada saat ini.
2. sebenarnya apa yang dicari oleh para konsumen, apakah fiturnya atau hanya trend saja (Fungsional atau Emosional).
3. cari tahu rata-rata kemampuan masyarakat terhadap harga handphone pada saat ini.
4. membuat konsumen dalam beberapa segmen yang ditinjau dari sisi harga, dan dari penggunaan fitur-fitur handphone.
5. cari tahu kelemahan dan kelebihan handphone produk blackberry dibanding dengan handphone merek lainnya.
6. pastikan produk handphone blackberry masuk pada segmentasi yang mana
7. untuk harga produk diusahakan agar harganya kompetitif dengan produk yang sekelas dengannya.

setelah beberapa hal ini saya lakukan dan menerima jawabannya, barulah saya mengambil langkah apa yang harus saya lakukan untuk mempromosikan produk blackberry.

karena dari pengalaman saya sendiri kalau dilihat dari konsumen handphone, saya belum tahu banyak mengenai produk ini karena jujur saya sangat jarang melihat dan mendengar demo mengenai blackberry, sehingga produk blackberry sangat jarang menjadi produk pembanding ketika si konsumen ingin memutuskan membeli handphone dengan merek apa.

Jimmi Carter
Bandung

035

Saya punya Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry, yaitu mimpi memiliki Blackberry. Gimana tak terlupakan lha gadget ini masuk ke dimensi bawah sadar alam mimpi,untungnya engga sampe 'basah' mimpi blackberry nya... 🤔

Alvin
Bandung

036

MEngapa saya tidak ber black berry karna saya ga punya, sekarang siapa sih yang nda mau teknologi digenggaman jujur saja saya ingin sekali tapi sayang keterbatasan membentengi segalanya maklumlah saya terlahir dari keluarga yang cukup sederhana tapi saya sangat bersyukur dan berusaha walau dengan keterbatasan, saya nda gampang menyerah saya slalu berusaha untuk dapat lebih karna saya bukan orang yang lemah dan pasrah begitu saja pada nasib mulai dari minjem2 temen2 yang punya uang lebih dan otak kurang saya belajar untuk bisa moga2 dengan hadirnya Asus EEE digenggaman saya bisa membuat semangat belajar saya lebih tinggi hingga mencapai S2 atau master karna tekat saya sudah bulat dengan hanya bermodal alakadarnya saya mau mendapatkan cita2 saya mungkin bagi yang lain harga bukan masalah tapi bagi saya mendapatkan Asus EEE adalah anugrah yang jangankan membeli bermimpi aja saya nda berani takut kena pajak

hormat saya
Andhika J. A
Tangerang

037

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

Karena saya ingin punya Asus EEE gratis, dan P990i saya sudah cukup mengakomodir kebutuhan mobilitas telekomunikasi saya.

PS: 8.30 WIB s/d 17.30 WIB saya selalu duduk di depan PC kantor yang terkoneksi internet, dan email client yang saya set memeriksa email saya setiap 3 menit, sabtu, minggu dan malam hari di working days adalah waktu untuk keluarga, bukan untuk cek imel dengan blackberry.

Suryo Lastandyono
Jakarta

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Alkisah, disuatu perumahan sederhana hiduplah sepasang pasutri dg kedua anaknya. Saat itu malam sudah merambat naik, terlihat diteras sang suami (SU) sedang merenung ditemani kepulan asap rokok, sesekali terlihat kerutan didahinya, tanda lagi ada gejolak dibatinnya. Tak dirasanya kalo sejak tadi ada dua ekor nyamuk nakal yang asyik menghisap darah dipipi dan lengan kirinya, sedangkan diatas tembok si cicak hanya bisa menelan ludah (emangnya cicak punya ludah ya...) melihat si nyamuk sudah makan malam, “awas kau nyamuk tunggu saatnya nanti kau ku santap”, kata si cicak dalam hatinya. Tak lama kemudian terlihat pintu rumah terbuka, lalu keluar sang istri (SI) sambil membawa nampan berisi kopi susu hangat dan gorengan pisang (waduh enak sekali kelihatannya...). Tak Lama kemudian sepasang pasutri tersebut terlihat pembicaraan yang kelihatan cukup serius.

SI : “Ada apa tho mas ? Kok kelihatan ada yang dipikirin, lihat asbaknya aja udah penuh puntung rokok, trus dipipi mas ada benjol merah, nggak terasa ya, mosok dicium nyamuk aja mau tapi dicium istri nggak mau, mas...”.

SU : “Yo wis, mau yang kiri apa yang kanan. Udah kan, seneng sekarang”.

SI : “Hee.... hee.... makasih ya mas, apa ada sih kok serius sekali kelihatannya”.

SU : “Kamu kan tahu, zire-ku udah mulai soak baterainya, terus hp t68-ku tiba-tiba matot, nggak bisa dipake lagi. Kemarin iseng baca koran, ada penawaran dari bunga telecom ada paket blackberry alias BB, paket 250 MB sebulan 200 ribu. Aku jadi mikir kira-kira saat ini butuh nggak aku sama yang namanya BB itu”.

SI : “Mas 200 ribu itu duit semua ya”.

SU : “Lha iya lha....., emangnya bunga telecom mau dibayar pake daun”.

SI : “Mas pada intinya, aku nurut sama mas, kalo mas pengen punya BB ya silakan. Yang nyari duit kan mas, tapi ngomong-ngomong BB itu sebenarnya alat apaan sih”.

SU : “Sederhananya sih BB itu ya mirip hp juga, bisa untuk telepon dan sms, trus dia ada fasilitas tambahan seperti bisa push mail, jadi misal ada kawan yang ngemail kita maka kita bisa langsung terima, jadi email kayak sms-an saja. Trus bisa juga buat baca rss, jadi kita nggak ketinggalan berita terkini, trus bisa YM juga. Selain itu dengan paket 200 ribu itu kita bisa online internet 24 jam sehari pake BB, jadi bisa langganan milis sampe 10 atau 20 sekaligus. Pokoknya T-O-P deh”.

SI : “Mas, sebelumnya aku minta maaf ya, kalo aku dirasa mengurui mas, selama ini mas mengajari aku untuk membuat skala prioritas tentang kebutuhan kita. Kalo menurut mas BB penting, ya silakan mas pake, cuma sebagai istri, aku pengen nanya sama mas tolong

dijawab dengan jujur ya. Apakah dengan zire, mas nggak bisa melakukan semua itu, trus kalo mas punya BB kira-kira masih adakah waktu buat kami, jangan-jangan nanti setelah ber-BB mas jadi asyik main BB aja. Dan satu lagi mas, 200 ribu itu besar lho mas, apakah nggak lebih baik dialokasikan untuk sesuatu yang lebih berguna, misal separuh ditabung dan sisanya diinfakkan di jalan Allah”.

Tiba-tiba suasana menjadi hening, sesekali terdengar helaan nafas yang berat, tik...tik...tik.... detik demi detik sudah berlalu berganti dengan menit. Terlihat sang suami mengambil satu batang rokok lagi dan membakarnya, dilihatnya wajah sang istri, terlihat kesabaran yang terpancar dari raut wajahnya. Akhirnya sang suamipun buka suara.

SU : “Dik, berat memang kalo harus jujur, terutama kalo harus jujur sama diri sendiri, sebab hanya diri kita dan Tuhan aja yang tahu.”

Hening lagi. Tak terasa sebatang rokokpun sudah mau habis. Dan suara sang suami terdengar lagi.

SU : “Memang sih kalo ada hp lagi, zire-ku bisa melakukan itu semua. Makasih dik kamu sudah kasih masukan, ternyata setelah aku pikirkan memang untuk saat ini aku belum butuh BB, apalagi ternyata biayanya per-bulan terhitung mahal untuk kita, belum lagi waktuku yang nanti banyak terbuang untuk baca email dari 20 milis yang aku ikuti, aku sendiripun sadar, kerjaanku adalah teknisi yang lebih banyak di line production berkutut dengan mesin, jadi kesempatanku ber-BB ya setelah pulang kerja, mosok harusnya aku main sama anak-anak jadinya aku main BB terus”.

SI : “Yakin nih pilih kita daripada BB, katanya mau langganan milis sampe 20 biji, lha itu mau dikemanain hayoo..”.

SU : “Insya Allah dik, aku yakin saat ini masih belum perlu BB, selain mahal diongkos, juga nanti waktuku banyak tersita untuk BB aja. Kalo untuk milis, bisalah itu diakali, kan aku masih punya flashdisk 1 GB, ya udah itu aja nanti aku install aplikasi portable terutama firefox, jadi kalo aku mau download email main aja ke warnet. Gitu aja kok repot. Ya kan... manis, udah ah waktunya bobok nih, yuk kita masuk”.

Akhirnya mereka masuk rumah dengan sensani plog dihati keduanya. Untuk tahu kisah kelanjutannya, silakan aja tanya aja langsung ke cicak dinding yang dari tadi nunggu si nyamuk nakal kok nggak kecaplok terus.

*****TAMAT*****

Agus Purwanto

Batu Aji - Batam

.....

039

Andaikan Saya adalah Manajer Pemasaran BlackBerry

Saya melihat berlangganan BlackBerry ada banyak extra-cost-nya.

Maka beberapa langkah yang saya akan lakukan :

1. Bikin Bundled BlackBerry dengan Provider GSM/3G untuk akses data Unlimited per bulan.
2. Bea Lisensi BlackBerry sudah langsung masuk dalam langganan akses Data-nya (harga di-bundle).
3. Permudah cara berlangganan BlackBerry, misalnya dengan sistem Prepaid, agar mudah dijadikan Gift.
4. Bidik pangsa pasar retail/perorangan, dan perbanyak akses email server yang bisa.
5. Minta ke bagian RnD untuk membuat model BlackBerry se-modis mungkin. Kalangan muda Indonesia menyukai HP yang bentuknya tidak malu-maluin.
6. Bikin beberapa handset BlackBerry Exclusive (pakai lapisan Chrome,dll), seperti model Nokia 8800. Gift BlackBerry Exclusive akan mendorong gengsi penerima.
7. Beri Reward ke customer loyal.

Indra Sanjaya

Jakarta

040

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry:

1.Karena fasilitas Blackberry spt push email service masih dapat digantikan walaupun kita tidak pakai Blackberry device.

Contohnya jika pakai Palm ada:Palm VersaMail;SnapperMail;Agendus Mail;MailToGo, sedangkan kalau pakai Pocket PC ada:WebIS Mail;ProfiMail.

2.Selain itu juga pemakaian Blackberry sangat tergantung sekali dengan Blackberry network.Jika network-nya down maka tdk akan ada email yang masuk sama sekali.Seperti yg diberitakan di website ini:

http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/technology/article1671852.ece

3.Alasan lainnya karena lebih ok pakai symbian,saya pernah baca ada Blackberry Connect clients for Symbian phones yang akan membuat Nokia kita berlaku spt Blackberry.

Dengan symbian ini kita bisa install bermacam2 aplikasi dan aplikasinya lebih banyak dibandingkan dengan Blackberry.

Hanya utk mendapatkan email : dengan ponsel symbian kita hanya perlu koneksi data,seandainya Blackberry kita butuh data connection + Blackberry connect/service (bayar 2 kali deh).

4. Dan Blackberry tdk bisa 3G / 3.5G-HSDPA (moga-moga ga salah nih... :D)

Untuk apa bayar lebih mahal hanya utk fasilitas yang sebenarnya dapat digantikan.
Seperti di iklan jika ada yang lebih bagus buat apa yang lebih mahal... 😊

Regards
Edwin
Bandung.

.....

041

Mengapa saya tidak ber-BlackBerry ?

Sering terlintas di telinga orang-orang membicarakan email-email lewat alat yang satu ini..

sering kulihat orang-orang sibuk dengan BBnya..

Entah apa yang mereka lakukan dengan alat yang satu ini..

Beberapa kali kutanya-tanya dan cari informasi dari teman dan internet tentang yang satu ini..

1 Phone for All yang aku bisa simpulkan..

Kulihat di media-media cetak tentang si satu ini..

Tertarik..

Berminat..

dan Butuh..

Tapi satu yang buat aku berpikir 2 kali..

Harga device dan layanan-nya..

Bagi aku yang masih jadi pengusaha kecil..

Harga segitu belum sebanding untuk dibayar..

Padahal bisnis online sedang booming..

Kadang aku berpikir dan merenung..

Cuma dengan HP GSM biasa dan CDMA yang murah meriah yang aku punya ini saja aku sudah bisa menyambung hidup..

Mewah-kan jika aku ingin punya BB ???

Bisnis jualan kaos lewat media online yang membutuhkan aku selalu "On".. jual lewat blog, promo di forum-forum yang perlu juga aku sering-sering "up-up" biar banyak yang melihat.. dan Messenger yang nga boleh putus buat menyambung kisah hidup ini..

Tapi apa daya.. masak dengan untung yang masih tipis itu harus kubayar layanan yang memang aku butuhkan itu?

Kira-kira kapan operator di Indonesia sadar ? ..UKM itu butuh solusi murmer yang "canggih"..

Kita nga boleh gaptেক lagi.. bisa memanfaatkan teknologi biar bisa bersaing..

Mungkin nga yach dengan BB kita jadi enterprenur sejati?

Salam,

Richard Andrew
Jakarta

042

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Karena aku tidak ingin mengetahui apa itu BB, karena memang aku tidak butuh BB. Aku cukup dengan HP yang bisa digunakan untuk ber-SMS dan ber-halo2 walau hanya sebentar. Aku orangnya rasional.

Salam,

Rahmad Jumadi
Gresik

043

Andaikan Saya adalah Manajer Pemasaran BlackBerry

Saya akan buat sebuah program tuker henpon anda saat ini dengan blackberry.. Dengan catatan, harga pasaran henpon anda saat ini brapa, dituker dengan bb yang sebanding..Plus layanan gratis menggunakan bb service selama 6 bulan pertama. Supaya mereka mau berusaha untuk belajar mumpung gratis, nanti begitu harus bayar mereka dah keburu keracoenan duluan dan ga ada obatnya..hehehe..

Lalu saya akan memantau perkembangan penjualan bb dari bulan ke bulan dengan eee PC hadiah dari ikut lomba ini..hwehehehe

Nama saya udah mulai berubah dikit neh jadi
Agustinus Lee Martin..hwehwehehe

Agustinus “NGAREP EEE” Lee Martin
Jakarta, Indonesia

044

Mengapa saya tidak ber blackberry

Karena bentar lagi dapet eee PC..hwehehe

Oh iya tolong kirim eee PC nya pake FEDEX yah ke alamat Big Mango Street 4A/22B, pintu ijo sebelah tukang baso ama jual pulsa..ditunggu yah tgl 5 pengumuman kan?tgl 7 juga sampe kan?hwhehehe

Agustinus Lee Martin
Mangga Besar, Jakarta, Indonesia

045

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Selama ini pengguna layanan seluler selalu menganggap layanan BlackBerry adalah layanan premium, karena dari nilai minimum kuotanya yg melebihi angka 100rb atau bahkan 200rb, mungkin itu yg menghambat perkembangan layanan BlackBerry di Indonesia (saya sendiri pun menganggap layanan tersebut keliatan mahal krn setelah ditambahkan dengan jumlah tagihan reguler saya tagihan akan bertambah besar). Seandainya saya jadi manager pemasaran layanan BlackBerry, saya akan memberikan tarif ketengan/eceran murah misalnya Rp 2/kb atau Rp 1/kb atau Rp 0,5/kb untuk akses Layanan BlackBerry, termasuk untuk pelanggan Pra Bayar maupun Pasca Bayar, tentu saja untuk pelanggan Pasca dikenai tarif yg lebih tinggi dikit misal Rp 3/kb...maksudnya adalah tidak harus mengambil registrasi khusus atau mendaftar khusus dan tidak dikenai abonemen penggunaan layanan, seperti layaknya layanan GPRS, dan bisa ditentukan kredit limitnya sesuai kemampuan pengguna supaya tidak meleduk tagihannya. Hal ini setidaknya akan memicu pengguna untuk mencoba layanan BlackBerry dan mungkin malah booming setelah mereka tahu bahwa layanan ini jauh lebih murah drpd SMS...orang Indonesia kan jagonya SMSan hehehehe...

Herman Martinus
Yogyakarta

046

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

/* Serious Mode ON

MENIMBANG :

1. Saat ini status saya adalah buruh pabrik, dengan jabatan teknisi.
2. Jam kerja mulai 07.45-17.00 kebanyakan berada di depan tester dan bukan komputer.
3. Fasilitas email gratis dari kantor.
4. Adanya peraturan yang melarang penggunaan ponsel di areal produksi, dan kondisi dimana bos-bos sering melakukan sidak.
5. Kebutuhan komunikasi utama masih terbatas pada telpon dan sms saja.
6. Mahalnya perangkat BB, terutama biaya langganan per-bulan.
7. Kemudahan mendapatkan informasi global tanpa harus selalu terkoneksi ke dunia cyber,

bisa melalui buku, majalah, tabloid atau TV.

8. Harga sewa internet di warnet sudah cukup murah, berkisar Rp. 3000 per-jam, dan ketersediaan portable aplikasi yang cukup banyak dan harga flashdisk yang terus menurun.

9. Sudah memiliki HP, PC dan PDA sendiri.

10. Masih berlakunya tarif GPRS yang cukup terjangkau.

11. Belum adanya kemampuan untuk memanfaatkan internet, email khususnya sebagai salah satu alternatif untuk mencari penghasilan tambahan.

12. Saat ini belum menjadi seorang eksekutif muda ataupun konglomerat yang memang perlu mobile office.

MENGINGAT :

1. Status rumah masih kontrakan.
2. Harga-harga sembako yang terus merangkak naik, tanpa diimbangi dengan kebijakan Pemerintah dan Pengusaha yang membela rakyat kecil, khususnya kaum buruh.
3. Semakin mahalnya biaya pendidikan anak.
4. Perekonomian keluarga yang belum stabil.
5. Kebutuhan bermasyarakat yang dominan di dunia nyata.
6. Senyuman anak dan istri ternyata lebih nikmat meskipun tidak memiliki BB.

Serius Mode OFF */

MEMUTUSKAN :

Setelah menimbang, mengingat dan melalui proses penggodokkan yang cukup, dan juga melihat situasi, kondisi, toleransi, pandangan dan jangkauan maka diambil keputusan bahwa memang untuk saat dan detik ini, terdakwa dinyatakan bersalah.

Oleh karena itu terdakwa dijatuhi hukuman :

1. Belum diperbolehkan memiliki BB sendiri, memegang atau meminjam BB milik tetangga, kawan, saudara agar tidak keratjoenan.
2. Menambah daya imun agar tidak mudah terkontaminasi dengan ratjoen yang bertebaran di milis Gadtorage.
3. Sadar diri, kalau tenaga ayam ya jangan bernafsu kuda.
4. Menambah wawasan dan ilmu.
5. Membuka mata dan hati, lirik kanan kiri siapa tahu ada peluang untuk menstabilkan perekonomian keluarga, sehingga kemerdekaan finansial bisa dicapai.
6. Belajar bersyukur dan jangan lupa untuk berbagi dengan sesama.

Demikian keputusan ini dibuat dengan sebenar-benarnya, tanpa ada ancaman atau todongan senjata dari penguasa. Semoga bisa diambil manfaatnya oleh terdakwa khususnya dan para pembaca pada umumnya. Amin.

agus purwanto
batu aji - batam

.....

047

Kenapa saya tidak ber-Blackberry?

Pertama, Walaupun email yang masuk kadang gak ke itung karena ikutan banyak milis, tapi sebagian besar isi subjectnya ya seperti dibawah ini :

-WTS,WTB,WTA,OOT (umumnya dari milis gadget:)

-Ngumpul yuk, gathering, apa kabar, happy b'day, sekali-sekali turut berduka cita 😞

-Gambar & film pendek dari milis esek2

Kedua, Ada fasilitas e-mail kantor & unlimited internet, ada pdaphone, jadi tinggal sync aja dari PC & hp cdma yang bisa ngobrol murah

Ketiga, bentar lagi kalo menang kuis bos HSW, bakal dapet ASUS eee, jadi tinggal pake hp cdma buat modem, always connected deh

Susilo

Jakarta Selatan

.....

048

Mengapa tidak ber Blackberry, jawabannya cukup banyak, tapi yang pasti:

1. Biaya langganan mahal
2. Handheld RIM BB mahal
3. Ribet soalnya jadi ketambahan 1 unit alat komunikasi lagi
4. Layanan operator disini masih belum stabil dan coveragenya masih kacau.

Kalau saya jadi operator buah telecom yang pasti dilakukan pertama adalah:

1. Pembenahan bandwidth, coverage, dan stabilitas, at least uptime 99% dalam 1 tahun tercapai,dan coverage merata tidak bolong-bolong
2. Menyediakan paket termurah, misal 50 rb untuk 25 MB (25 MB di BB gede kan) atau paket 25 rb untuk 20 MB dengan catatan mesti terikat kontak minimal 1 tahun, dan pembayaran via auto debet (ini syarat dan ketentuan berlaku deh) 😊
3. Menyediakan bundle dengan handset yang disubsidi, tentunya dengan syarat dan ketentuan berlaku pula seperti misalnya terikat kontrak 2 tahun dan auto debet dan lain sebagainya.
4. Memfasilitasi perkumpulan-perkumpulan untuk membuat corporate account misalnya Gatorade member bisa apply baik paket BB murah atau paket bundling dengan harga khusus lagi (ini sponsornya dari telecom deh kayaknya) 😊

5. Paket BB bisa digabungkan dengan paket-paket lain seperti misalnya paket flatrate atau paket 1 GB or 3 GB, karena secara teori bisa menggunakan APN berbeda untuk mengatasi sistem billingnya.

6. Menggalang kerjasama roaming agreement lokal dengan operator lain in case misalnya untuk pemeratakan coverage tidak sanggup, jadi pengguna kartu operator A bisa pakai jaringan B, dengan begini selain coverage BB teratasi, juga coverage voice juga jalan dengan baik.

Ju Ming
Surabaya

.....

049

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Saya akan membuat paket penjualan BB Handset dan biaya berlangganan sbb :

- gratis 2 BB Handset berikut nomor dan biaya berlangganan minimal 150ribu dengan ikatan kontrak berlangganan selama 2 tahun
- gratis 4 BB Handset dan biaya berlangganan minimal 250ribu dengan ikatan kontrak berlangganan selama 1 tahun
- dan seterusnya

Dengan menawarkan berpasang-pasangan maka pengguna otomatis mendapatkan partner untuk saling berkirim pesan.

Partner disini bisa berupa hubungan:

- antar teman, pacar
- antar keluarga, ayah-ibu, orang tua-anak
- antar pimpinan-staf, rekan kerja

Pengambilan paket BB akan mendapat fasilitas pelatihan, tip & tricks sebanyak 2 x 2 jam.

Serta disosialisasikan bahwa:

- pengiriman pesan/foto/file PASTI lebih murah dibandingkan dengan menggunakan sms/mms
- dengan sms/mms biaya pengiriman semakin mahal apabila ukuran pesan/foto/file semakin besar dan semakin jauh (internasional)
- menerima dan mem-forward pesan/foto/file menjadi lebih mudah karena tidak memerlukan PC/Notebook

Bambang
Jakarta

.....

050

Andai saya jadi Manajer Pemasaran Blackberry :

Yang akan saya lakukan supaya semua orang dapat memiliki dan menggunakan Blackberry :

1. Saya buat paket Handheld Blackberry yang bisa dicicil selama 12 bulan , cicilan akan didebet melalui Kartu Kredit, tetapi tiap bulannya pelanggan tersebut harus mengirim Blackberry Messenger kepada customer service saya dengan menggunakan PIN yg terdapat pada BB yg dicicil tersebut (CS akan mereply BB Messenger tsb) yang menandakan bahwa handheld tersebut tidak untuk dijual kembali dan dipakai bersamaan dengan layanan BB tsb. Tiap bulan akan mendapatkan discount 50% untuk biaya layanan BB apabila mengirimkan pesan Blackberry messenger ke CS.

Apabila pelanggan mengirimkan BB messenger selama 12 bulan maka pelanggan akan mendapatkan pengurangan biaya tagihan sebesar 1 kali cicilan, yang akan dikreditkan pada bulan ke 13. Layanan ini dikontrak untuk 18 bulan.

2. Pelanggan BB dapat dimiliki oleh pelanggan pasca bayar maupun Prabayar.

Untuk pelanggan pasca bayar :

- Biaya akan didebet tiap bulan ke dalam tagihan.
- Mendapatkan email layanan BB (nama@provider.blackberry.com)
- Email yang dapat didaftarkan 10 buah email , apabila ingin menambah email lagi dikenakan biaya Rp. 10.000,- per email
- Untuk biaya Rp. 50.000,- (free 25MB) , Rp. 100.000,- (free 100MB) , Rp. 150.000,- (unlimited) dan dapat diubah tiap bulan sesuai keinginan pelanggan.
- Over Quota dikenakan Rp. 3.000,-/MB
- Pemakaian data BB dapat di cek melalui sms.

Untuk pelanggan Prabayar :

- Biaya layanan BB akan didebet langsung pada saat mengirimkan sms untuk mengaktifkan layanan BB
- Layanan BB ini tidak otomatis mengurangi pulsa untuk bulan berikutnya, tetapi harus mengirimkan sms lagi tiap habis masa aktif BB.
- Apabila terdapat kelebihan quota BB untuk Prabayar maka akan mengurangi pulsa sampai dengan pulsa tersebut habis, apabila sudah tidak ada pulsa , maka layanan BB tidak dapat dipergunakan
- Layanan BB tidak ada grace periode.
- Khusus untuk Prabayar , tidak mendapat email layanan BB (nama@provider.blackberry.com)
- Email yang dapat di daftarkan hanya 5 buah email.
- Biaya layanan BB Rp. 75.000,- (free 25mb)
- Untuk masa aktif kartu Prabayar disesuaikan , misal masa aktif kartu sampai dengan tgl 10 Pebruari 2008 , saldo Rp. 200.000 (misalnya biaya BB Rp. 75.000,-), layanan BB diaktifkan tgl 5 Pebruari 2008 , maka masa aktif kartu bertambah menjadi tgl 5 Maret 2008. Saldo pulsa menjadi Rp. 125.000,- yg dapat digunakan untuk voice & sms.
- Over quota dikenakan Rp. 5.000,-/MB
- Apabila sebelum masa aktif BB berakhir sudah dilakukan penambahan masa aktif bertambah 1 bulan sejak masa berakhir (misal tgl 1 maret 2008 penambahan masa aktif

maka masa aktif layanan BB bertambah menjadi tgl 5 april 2008).

- Penambahan pulsa tidak menambah masa aktif layanan BB , hanya menambah masa aktif kartu saja.

- Pemakaian data BB dapat di cek melalui sms.

3. Melayani penjualan program untuk BB dengan diskon 10% dibandingkan dengan harga di web luar negeri (Daftar program akan dilampirkan di web).

Henky Tjahja

Jakarta

051

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry:

Saya sudah liat teman-teman ber-blackberry. Udah coba juga punya boss gondrong pemain drum. Udah icip-icip punya boss MT. Udah denger kesaksian pemakaiannya dari boss deon.

Tapi...

kenapa belon pakai???

banyak alasan sih, diantaranya: malas harus langganan lagi, takut dikejar2 email kayak boss deon, harus melakukan penghematan karena di pelototin menkeu terus. DAN yg paling utama, black berry gak secepat HSDPA bila dipakai browsing.

Anyway, sebetulnya tinggal tunggu saat nya saja sih untuk memakai blackberry. Udah incer-incer...

~Kurnia Wijaya

Jakarta

052

Mengapa ya saya tidak terinfeksi demam BB ??

Alasannya dapat dikupas dari berbagai sudut pandang. Saya rinci satu per satu ya. Tapi harap dicatat ini hanya pendapat saya aja. Kalau ada yang baca dan jadi terpengaruh, bukan tanggung jawab saya lho! Alasannya :

1. Sudut pandang ekonomi

Pasti banget semua orang punya prioritas hidup yang lebih penting dibanding memiliki BB. Harga devicenya tergolong mahal! (pasti setuju kan?) Belum lagi biaya langganannya. Padahal belum tentu layanannya memuaskan. Padahal HP nokia dengan harga sama udah cukup canggih.

2. Sudut pandang kesehatan

Kesehatan itu penting banget lho! Apalah artinya punya BB kalau kesehatan terancam? Yang paling terancam adalah kesehatan mata. Jereng tuh kalau kebanyakan melototin layar BB. Minus bias bertambah, secara tulisannya kecil2.

Yang juga terancam adalah syaraf jari-jari tangan. Kebanyakan ngetik, lama-lama jempol bisa kaku.

Syaraf bahu bisa terganggu karena mesti bawa tas yang super gede yang bisa memuat HP GSM, HP CDMA, dan HP BB, plus dompet, make-up, kunci, dll, dsb, yang keberadaannya juga gak kalah penting.

Ternyata kewarasan kita juga bisa terancam! Secara (dari pengamatan saya ke beberapa kenalan yang pakai BB) suka ketawa-ketawa sendiri sambil liat HP.

3. Sudut pandang sosial

Sepertinya lebih asik kalo bergaul langsung ketemu face to face dengan teman-teman kita deh! Bisa gossip langsung, ketemu langsung, dengan berbagai ekspresi dan emosi yang bisa langsung diungkapkan. Mau bisik-bisik, nangis, ngakak, pelukan, bisa langsung tersampaikan. Kalo hanya lewat BB kan gak mungkin ungkapin emosi sebanyak ketemu langsung.

Itulah beberapa alasan utama mengapa saya gak ikutan pakai BB. Lebih hemat dan sehat! Mendingan punya ASUS EEE yang cantik dan fungsinya gak cuma e-mail2an. Layar cukup besar, tapi gak seberat laptop biasa. Lebih praktis dan ekonomis.

Fransisca Kurniawan
Jakarta

053

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Bukannya karena saya anti sama gadget dan trend sehingga saya sampai saat ini tidak memakai Blackberry. (Lha, saya punya iPod dan ada 3 laptop di rumah, gimana gak gadget-trendy tuh? hehehe). Tapi lebih ke sisi masih mau menjaga jarak antara pekerjaan dan kehidupan pribadi. Biar pun pekerjaan saya membuat saya harus terhubung ke internet setiap saat, tapi ada kalanya di waktu weekend (ataupun “M”-ales) saya ingin menghindar dulu dari terjangan komunikasi internet. Sedangkan kalau udah pake BB, bisa dibilang, gak ada lagi alasan utk menghindari email. So, sampai saat ini, saya masih cukup sukses utk tidak ber-BlackBerry.

PS: Tapi kalau utk urusan browsing... hehehe... gak ada matinya deh...

Damar Arlandi
Kebun Jeruk, Jakarta 11620

054

–posting ulang– (sorry ada kesalahan teknis)

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

BlackBerry adalah service, handheld hanyalah sarana untuk memperkuat service. Banyak hal yang dilalaikan oleh manager pendahulu saya :

1. frontline (CSO) yang menghadapi customer secara langsung banyak sekali yang masih awam tentang BlackBerry
2. aktifasi service yang tidak terpadu, seringkali banyak keluhan dari customer tentang proses aktifasi yang tidak tuntas
3. harga handheld masih tergolong tinggi
4. belum ada image yang cukup mengena ke customer
5. purna jual yang masih belum cukup bagus

Setelah menganalisa sebagian masalah yang terangkum diatas, saya akan mengajukan proposal kepada atasan saya supaya bisa menyetujui dan mendukung program saya. Program yang saya akan laksanakan bernama “BlackBerry We Care”

Adapun sebagian detail program saya adalah :

1. merekrut atau membuka bagian baru dibawah kendali Business Solution Department dan menambah counter khusus BlackBerry di beberapa gerai tertentu saja.
2. memberikan training terpadu dan memilih kontestan yang menonjol dalam pelayanan BlackBerry.
3. Memberikan subsidi untuk pembelian handheld dengan kontrak 1 dan 2 tahun.
4. sosialisasikan BlackBerry dan layanannya ke sasaran.
5. menggandeng vendor potensial dan eksklusif untuk pemasaran handheld

Program ini hanyalah langkah awal, jika proposal saya ini disetujui, maka saya akan membuat kerangka kerja dan rencana jangka panjang.

Proposal hanya akan saya kerjakan kalau saya diberikan media untuk mengerjakannya secara mobile karena kerjaan saya sangat banyak berada di jalan dan menemui customer.

Saya siap presentasikan program ini dan berharap disetujui atasan dan segera dilaksanakan.

Manager Pemasaran Layanan BlackBerry
PT Buah Telekom, Tbk

Alexander
Jakarta

.....
055

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Suatu sore sepulang kantor di Starbuck Menara Rajawali.
iBook putihku mulai booting setelah kupencet tombol powernya.
Ya, apple ‘tua’ itu masih setia menemaniku kemana-mana.
“Mau ngapain Cuk ?” tanya Bondan penasaran.
“Ngecek email” jawabku.

“Oooo..” lega Bondan karena terjawab rasa penasarannya. Sambil mengaduk Ice Chocolate Lattanya.

“Kenapa nggak pakai Blackberry Cuk ?” Bondan mulai nanya lagi.

“Nggak ah”

“Kenapa ? Khan enak. Bisa baca email dimana aja. Praktis, nggak perlu bawa notebook”

“Mau tahu kenapa Ndan ? Karena saya belum perlu-perlu amat membaca email setiap saat. Emailku sekarang ini lebih bersifat pribadi atau kerjaan kantor. Kecuali kalau nanti saya punya bisnis yang benar-bener mengandalkan email untuk menghasilkan uang, baru deh pikir-pikir untuk pakai Blackberry.”

“Oooo..”

“Lagipula Ndan, memangnya enak baca email di layar kecil gitu ?”

“Mmmm...tergantung sih...matanya udah plus belum..hehehe..”

“Terus jempol segede punyaku ini harus ngetik di tombol kecil-kecil gitu apa nggak salah ketik melulu tuh ?”

“Makanya...jempol jangan gendut-gendut !” Bondan terkekeh.

“Ya itulah alasan-alasanku kenapa sampai sekarang nggak pake Blackberry”

Hari sudah makin malam. Kopi sudah habis. Di iBookku hasil download email hanya datang dari beberapa milis. Belum ada yang mendatangkan duit.

—

Zul Irfan (Icuk)

Jakarta

056

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan Blackberry

Setelah tirakat selama 4 hari memikirkan apa yang harus dilakukan kalau menjadi manajer BB, maka selesai juga tulisan saya.

Menurut saya saat ini BB masih sulit untuk melakukan penetrasi pasar secara maksimal. Hal ini disebabkan oleh segmentasi pasar yang terlalu sempit dan citra bb yang belum terbentuk sebagai gadget sejuta umat serta desain handset yang relatif tidak menarik.

Langkah awal yang akan saya lakukan sebagai manajer pemasaran bb adalah melakukan perencanaan segmentasi dan target pasar. Saya akan membuat segmentasi pasar sebagai berikut :

1. Bisnis

Segmentasi ini memiliki target corporate dan pelaku bisnis individual.

2. Pelajar dan mahasiswa

Targetnya adalah pelajar dan mahasiswa

3. Ibu Rumah Tangga

Target pasarnya adalah ibu rumah tangga

Target nomor 1 dan nomor 2 adalah target utama, target nomor 3 adalah target sampingan.

Strategi pemasaran bagaimana yang akan saya lakukan..?

1. Penetapan pola tarif yang disesuaikan dengan segmentasi dan target pasar
2. Strategi promosi disesuaikan dengan target pasar.

Akhirnya, program pemasaran seperti apa yang akan saya kerjakan :

1. Bisnis

Produk BB akan saya kemas dan beri nama sebagai Corporate Blackberry. Pola tarif sama dengan pola tarif BB yang ada saat ini 150 ribu rupiah / 50mb.

Promosi akan saya lakukan dengan jalan direct selling kepada perusahaan - perusahaan, penawaran melalui e-mail, undangan seminar. Paket ini akan saya bundel dengan maintenance dan edukasi.

Paket kelas corporate termasuk di dalamnya adalah paket integrasi handheld dengan sistem komunikasi dan e-mail system di Perusahaan yang menjalin kerjasama. Handheld BB dengan harga super miring (contoh : Huron dengan harga Rp 1 juta) diberikan kepada para manajernya dengan kontrak selama 3 tahun. Training diberikan secara rutin 2 kali setahun, juga bulletin rutin berisikan info info terbaru dunia per BB an.

Tentu saja hubungan kerjasama ini akan di jaga dengan turut serta dalam kegiatan nonformal internal perusahaan tersebut. Seperti Family gathering atau HUT perusahaan tersebut. Nah dalam acara itu kan bisa sekaligus membuka counter khusus demo unit dan penjualan BB. Jadi lambat laun tidak hanya jajaran manajer dan karyawan yang menggunakan BB. Tetapi keluarga karyawanpun akan ikut.

Paket Handheld yang dijualpun tidak hanya blackberry rim saja. Tetapi akan membundel dengan pdaphone atau hp symbian yang terinstal bb connect.

Untuk pelanggan bisnis individual akan ditawarkan sama dengan pola yang sekarang. Tetapi dikembangkan dengan penawaran upgrade handheld. Menukar handphonenya dengan Blackberry handset dengan harga miring.

Juga diberikan penawaran dan tarif khusus untuk anggota komunitas pengguna bb seperti anggota milis id-bb dan id-blackberry. Komunitas BB ini akan menjadi mitra dalam edukasi BB kepada masyarakat, dan juga dilibatkan dalam setiap kegiatan promosi.

Untuk pelanggan corporate, dapat juga ditawarkan sistem komunikasi antar karyawan dengan sistem leasing. Hand set BB akan dipinjamkan, perusahaan cukup membayar

biaya langganannya saja. kontrak dilakukan selama 5 tahun. Terdapat pilihan apakah setelah 5 tahun ada pengembalian handset, upgrade handset atau, handset langsung dimiliki. Tentu saja dengan pola tarif yang berbeda. Program ini akan saya beri nama RnB singkatan dari ReNtal Blackberry. Inti dari program ini adalah menjual sistem komunikasi perusahaan terintegrasi via BB. Bukan menjual handsetnya.

2. Pelajar dan Mahasiswa

Untuk paket pelajar dan mahasiswa akan dikemas dalam paket yang diberi nama College Blackberry.

Desain produk khusus pelajar dan mahasiswa adalah paket hemat bb. Dengan biaya 50ribu akan mendapatkan kuota 15mb. Tentu saja dengan kompresi bb jumlah kuota sebesar itu sudah lebih dari cukup untuk kegiatan e-mail, browsing dan chatting. Adapun kelebihan kuota akan dihargai Rp 1 rupiah per kb.

Dengan mengusung jargon 'colleges go to cyber' akan menciptakan citra pelajar dan mahasiswa masa kini identik dengan kemudahan akses internet dan komunikasi menggunakan bb.

Tentu saja handheld yang diusung untuk dibundel dalam paket colleges blackberry adalah handset simple dan gaya seperti pearl a.k.a bb 8100.

Dapat juga dilakukan desain casing bb dengan warna warni yang ceria dan dinamis sesuai dengan gairah jiwa muda. Silicon case warna warni dapat ditawarkan dalam bundel produknya.

Bila kurang sreg dengan handheld RIM, tawarkan saja BB connect untuk dipasang pada symbian handheld atau PPC.

BB juga dapat ikut serta meramaikan kegiatan kemahasiswaan seperti pekan olahraga mahasiswa, dan tentunya menyediakan stand demo produk dan edukasi. Yang pastinya juga sekaligus melakukan penjualan.

Selain itu akan saya desain sebuah program bertajuk blackberry campus. Program ini mirip dengan blackberry corporate, hanya saja mitra kerjasamanya adalah kampus kampus terkenal.

Dengan program ini akan ditawarkan kemudahan akses informasi mengenai kampus, jadwal akademik, nilai hasil ujian, mengisi rencana studi, semuanya dapat dilakukan melalui handheld blackberry.

Juga akan merangkul salah satu bank untuk menawarkan fasilitas pembayaran spp melalui e-banking blackberry.

Bagi kampus yang bekerjasama akan diberikan gratis software manajemen informasi yang mengintegrasikan sistem informasi universitas dengan sistem informasi

blackberry.... Bayangkan.. Hari ini ujian.. hasil ujian akan segera dapat diketahui maksimal dua hari kemudian langsung dari handheld bb.

Juga akan didemokan bimbingan skripsi / thesis melalui blackberry messenger.. Tidak perlu lagi menunggu sehari-hari hanya untuk melakukan bimbingan skripsi. File skripsi dapat langsung dikirimkan ke dosen. Ketika sudah selesai diperiksa juga dapat langsung dikirim ulang langsung ke BB mahasiswa. Demikian juga tugas-tugas... Dapat langsung dikirim.. Dan bagi yang ketahuan copy paste tugas... Dapat segera dieksekusi oleh dosen...Xixixixi

3. Ibu Rumah Tangga

Family blackberry adalah paket layanan Blackberry yang ditujukan untuk ibu rumah tangga masa kini yang aktif dan energik. Dengan biaya 100 ribu rupiah per 20mb, para ibu rumah tangga akan dikenalkan dengan produk blackberry. Diawali dengan penetrasi pasar melalui tempat-tempat kursus (kursus menjahit atau kursus memasak). Tentu saja dengan bekerja sama dengan tempat kursusnya. Juga dapat melakukan penetrasi pasar dengan menjadi sponsor pada acara-acara seperti bakti sosial, dan tentu saja jangan lupa untuk memasang tenda demo produk. BB mungkin bukan produk yang menarik untuk ibu-ibu. Tetapi produk bb itu didesain agar dekat dengan ibu-ibu. Model produk blackberry untuk ibu-ibu adalah bb yang bisa mengakses gosip-gosip terkini melalui blackberry internet service. Bookmark blackberry berisi situs-situs entertainment, gosip artis, dan milis-milis yang membahas keluarga. Dan pastikan untuk mengedukasi para ibu-ibu untuk menggunakan google. Sedikit pesimis, tetapi ketika berhasil menciptakan pasar, maka pasar akan terbentuk.

Langkah-langkah pemasaran BB itu akan saya tunjang dengan desain ulang produk. Berhubung sulit melakukan desain ulang produk handset, malah tidak mungkin (soal bentuk BB mah terserah RIM saja), saya akan melakukan desain ulang produk milik saya sendiri yaitu telekomunikasi. Kalau saya mengandalkan RIM untuk meredesain handsetnya, penuh ketidakpastian apakah ide saya akan diterima atau tidak. Desain produk saya itu akan berupa paket telepon dan bicara yang bisa digabung dengan paket BB. Hal ini saya lakukan agar pemasaran BB tidak menjadi kanibal bagi produk yang sebelumnya sudah eksis. Sehingga seorang yang ingin berlangganan BB tidak akan mundur akibat terbentur fitur yang dibatasi BB. Beberapa contoh adalah sebagai berikut :

1. Saya akan memberi jalur internet disamping BB internet service, dengan tarif lebih murah dibanding tarif reguler. Hal ini untuk memberi kesempatan kepada maniak download untuk menyalurkan hobinya.
2. Tarif sms juga akan dibuat istimewa, hanya 80 rupiah per sms ke seluruh operator. Tentu saja ini untuk mengatasi kebutuhan komunikasi pengguna BB ke pengguna non bb.
3. Tarif telepon juga akan dibuat relatif lebih murah ke seluruh operator, hal ini untuk menghindari kesan bahwa dengan menggunakan BB akan menambah pengeluaran belanja komunikasi
4. Selain ketiga contoh di atas, dapat juga membuat paket internet, telepon atau sms yang dibuat seperti prabayar. Mirip program hybridnya telkomsel.

Terpikir juga untuk melakukan kerjasama pemasaran dengan pihak lain. Program yang mungkin untuk dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Bekerjasama dengan bank penerbit kartu kredit atau kartu debit untuk mengeluarkan sebuah Blackberry privilege card. Selain kemudahan dalam pembayaran tagihan, juga disertai fasilitas discount belanja. Saya akan beri nama program ini sebagai Blackberry Swipe. Just swipe your blackberry.. Pin bb dapat digunakan sebagai id pengganti barcode.
2. Saya juga akan bekerjasama dengan produsen silicon case agar dapat menjual bb berbagai warna tanpa harus merubah bentuk aslinya. Ini untuk menunjang penjualan yang terbentur bentuk bb yang monoton. Bila sulit membuat desain BB yang manis. Ubah saja warnanya. Silicon case ini juga dapat dikombinasi dengan sebuah barcode untuk kemudahan berbelanja..ini menjadikan silicon case pertama di dunia yang menjadi alat belanja bila dikombinasikan dengan program BB swipe. Tidak perlu bawa bawa kartu kredit. Cukup bawa BB saja. Dan pin BB sebagai alat pengamannya.

Untuk melakukan maintenance terhadap pelanggan yang sudah ada, tentunya perlu didukung oleh customer service officer yang handal. Layanan ini akan saya beri nama Blackberry I-red (singkatan dari blackberry information ready). CSO dapat dihubungi melalui telepon dengan nomor khusus, YM ataupun BBM. Dan semuanya sudah dilatih khusus sehingga memiliki product knowledge yang mumpuni tentang layanan komunikasi dengan BB, tidak akan ada lagi permintaan 'mohon tunggu sebentar' atau 'maaf customer service representatif sedang melayani pelanggan lain, mohon tunggu sebentar' ... CSO selalu ready setiap saat seperti nama programnya BB I-red

nah itu ide bila saya menjadi seorang manajer pemasaran blackberry. Secara sederhana, sebagai seorang manajer pemasaran, saya tidak hanya berpikir menjual produk pada pasar yang sudah ada saja, tetapi juga memikirkan bagaimana cara menciptakan pasar dan juga melakukan maintenance pangsa pasar serta membentuk dan menguatkan brand image di pasar telekomunikasi. Juga merangkul industri di bidang lain untuk membentuk dukungan pasar yang kuat.

Beberapa memang terasa gila... Tapi untuk sebuah ide saya rasa tidak akan ada yang terlalu gila... Kalau tidak dapat Asus EEE siapa tau ada pihak yang berminat dengan desain desain produk tersebut, dapat menghubungi saya. Jangan dibajak ya.... Xixixixi.

Unting Patri
Bandung

057

Posting kedua di tanggal 4 februari euy...

Gadget menurut saya adalah alat yang membantu dan memudahkan serta memenuhi setiap kegiatan sehari hari saya.

Kebutuhan harian saya akan komunikasi (telepon, sms, internet, e-mail) secara sederhana dibagi menjadi :

1. Keperluan Pekerjaan

Dalam pekerjaan saya sebagai seorang pegawai sebuah perusahaan asuransi dan juga sebagai dokter gigi, saya memerlukan alat komunikasi berupa telepon, sms, dan e-mail (walaupun jarang sekali komunikasi by e-mail), dan tak lupa adalah instant messenger. Kamera juga menjadi alat penunjang yang biasanya saya gunakan sebagai alat pengganti scanner dan memotret berbagai hal (contoh : profil mulut pasien, dan evidence kegiatan supervisi di rumah sakit), karena itu saya butuh hape berkamera dengan kualitas tangkap gambar yang prima. kebutuhan tersebut di atas hampir setiap hari dibutuhkan. Dan memang e-mail paling jarang digunakan, lebih banyak membutuhkan

2. Keperluan Keluarga

Untuk keperluan keluarga, jelaslah paling banyak adalah kebutuhan telepon, kadang kadang sms. e-mail saya gunakan hanya dengan istri saya saja, sebagai pengganti mms. Biasanya saya gunakan e-mail untuk mengirim foto atau video kegiatan anak dan istri, sebagai pengobat rasa kangen. Saya kan di Bandung dan keluarga di Jakarta. So.. Sebagai weekend father, beban rasa kangen itu bisa teratasi. Kadang kadang fasilitas 3G video call juga saya manfaatkan, tapi akhir akhir ini yang paling banyak ya dengan e-mail.

3. Keperluan Kuliah

Untuk keperluan kuliah kebutuhannya khas anak kuliah. Paling banyak sms, kadang kadang telpon. E-mail hanya untuk memantau milis kelas saja. koneksi internet saya butuhkan untuk mengelola milis, melakukan upload dan download bahan kuliah dan browsing untuk mencari bahan bahan tugas kuliah. Di perkuliahan ini, berhubung banyak handout kuliah dalam bentuk file .ppt (powerpoint), saya butuh gadget sebagai powerpoint viewer. Dan sehubungan dengan banyaknya kegiatan kuliah yang hitung hitungan dan perlu aplikasi statistik, maka saya butuh kalkulator yang powerfull dan aplikasi spreadsheet yang mobile. Juga picture viewer yang berlayar lebar untuk menampilkan foto. Kadang saya potret saja tulisan / presentasi dosen kalau saya lagi malas mencatat. Dan saya gunakan hape sebagai perekam. Setiba di rumah baru didengarkan untuk dicatat lagi dengan dibantu foto hasil potret tadi.

4. Keperluan pribadi dan bersenang senang.

Kalau kebutuhan ini sih saya lebih banyak menggunakan fasilitas internet. E-mail hanya digunakan untuk transaksi. Kalau milis milis yang saya ikuti, saya cukup mengaksesnya melalui webmail. tanpa masuk ke inbox e-mail pribadi. Dan saya adalah penggemar download file file musik atau video dari youtube. Untuk file file berukuran ratusan mb, saya mengandalkan internet di kantor saja. Tapi adakalanya kepepet mendownload file ukuran puluhan mb. memang cuma kadang, kadang. Tapi tentunya tidak akan cukup bila hanya berlangganan kuota internet kurang dari 200mb.

Dari berbagai keperluan tersebut, faktor yang sangat saya perhatikan dalam memenuhinya adalah biaya. Bukan berarti pelit atau gak ada biaya.. Tetapi menggunakan prinsip ekonomi sederhana, dengan biaya yang minimal akan mendapatkan hasil yang maksimal.

Saat ini gadget yang memenuhi kebutuhan saya adalah Pocket PC dengan simcard m3 dan sony ericsson k800i dengan xl megadata. M3 saya utamanya saya gunakan untuk menerima telepon dari teman teman lama, karenanomor ini sudah saya pakai sejak kuliah. XL saya gunakan untuk aktifitas kerja sehari hari dan layanan xl megadatanya saya gunakan untuk pushmail (cortado free... Saya gak keberatan dengan kapasitasnya yang cuma 20mb... It's all free...) dan browsing menggunakan. Total pengeluaran rata rata untuk kedua nomor itu 250 ribu (50ribu untuk M3, 100 ribu untuk xl megadata, 100ribu untuk aktivitas telepon dan sms di xl)

Bila dibandingkan dengan menggunakan layanan blackberry yang paling murah 150ribu dengan hanya mendapat 50mb (indosat punya) dan untuk biaya telepon bila disamakan dengan total pengeluaran untuk voice dan sms 100ribu, saya hanya mendapatkan layanan e-mail & internet (melalui BES & BIS), voice dan sms. Tapi banyak sekali kehilangan yang akan saya dapatkan. Kehilangan fungsi tersebut :

- tidak ada blackberry yang kameranya sekelas K800i. Kalaupun saya tetap menggunakan k800i, pengeluaran saya lebih besar dong..walau nambah sedikit. But no way

- kalau hanya sekedar browsing sih, kompresi BB bisa diandalkan, tapi kalo buat upload donlot bahan kuliah, apa iya filenya dikompresi... Teuteup gak kan. Kemakan dong kuota blackberry yang cuma 50mb. Memang bisa sih saya upload di kantor, tapi temen2 kuliah kadang suka minta file anytime anywhere. Saya bisa upload dengan PPC dan menggunakan k800i sebagai modem, jadi tetap pulsa yang kemakan adalah kuota xl megadatanya.

- Saya gak tau apakah BB bisa melakukan ini atau tidak, kalo di PPC saya synch ke komputer, saya bisa remote komputer lain yang ada di jaringan... Apakah BB bisa? Kalo gak bisa... Ini satu kekurangan besaaaaar.

- Desain layar BB tidak enak buat preview powerpoint atau excel. Padahal ketika ujian yang sifatnya analisis dan openbook, semua bahan kuliah saya masuk ke PPC, termasuk foto bahan kuliah dan rekaman dosen ngajar. Mampukah BB menyediakan fasilitas senyaman ini waktu ujian.... Pasti bakal disita... tidak boleh menggunakan ponsel waktu ujian.

- Software PPC jauh lebih banyak dan customizable dibanding Blackberry. Salah satu hobi saya ya ngoprek ngoprek software ... Apakah Blackberry sanggup memberikan perasaan puas itu ?

- Waktu saya akan terbuaaaang... Kenapa orang sampai addicted dengan bb, bayangkan kalau setiap milis di forward ke bb. Apalagi milis milis yang hiperaktif. Setiap dering / vibrate e-mail pasti akan menggoda kita untuk membuka. Kadang isinya hanya junka atau komentar komentar oneliner. Pasti lebih banyak junknya. Bahkan bisa jadi e-mail penting, terlupa untuk dibalas, karena terlalu sibuk menanggapi atau bahkan membaca, walaupun tidak dibaca, pasti saya langsung hapus atau tandai 'sudah dibaca'. Saya lebih

memilih mempush e-mail saya yang perlu prioritas lebih dalam satu jalur e-mail saja. Pak Herry pasti sudah merasakan setiap kalau saya cepat merespon e-mail kan? Saya berusaha untuk menghargai client dengan respon segera. Bila saya ber BB, jangan jangan saya terjebak hidup di dunia maya. Padahal profesi saya menuntut hubungan sosial dalam dunia nyata yang lebih banyak. Manusia itu makhluk sosial lho... Bukan makhluk yang hidup di dunia maya.

Dari uraian di atas, tentu saja dapat dimengerti bila saya memang tidak butuh BB untuk saat ini.

Blackberry tetap hanyalah sebuah telepon biasa dengan kelebihan fasilitas pushmail dan internet terkompresi. Sama seperti Sony Ericsson K800i yang berupa telepon biasa dengan keunggulan pada kamera (sebenarnya lagi pengen K850i.. Nunggu harganya masuk akal).

Justru saya sekarang sangat butuh asus eee. Bentuk simpel dan sederhana tapi tetap elegan. Bisa dibawa ke mana mana tanpa berasa bawa laptop. Soalnya saya sekarang lagi kuliah... butuh banget laptop.. tapi pengennya yang mungil tapi gak mahal.. sukur2 gratis kayak eee yang sedang diperlombakan...Bisa bisa kalau sudah punya eee, isi dalam tas sudah tidak ada buku lagi deh.....

unting patri
bandung

.....
058

Pengalaman yg tak terlupakan bersama BlackBerry?

Terus terang BlackBerry bikin nyandu alias ketagihan. Awal getol-getolnya ber-bb-ria serasa dunia milik kita ber dua. Mulai bangun tidur sampai mau tidur,. dari Senin sampai ketemu Senin lagi benar-benar lengket.tidak hanya dirumah di mall pun pada saat jalan sama keluarga yg namanya BlackBerry benar benar tidak terlepaskan.

Keintiman kami ber-2 ternyata mengundang protes dr istri sah. Tetapi protesnya masuk telinga kanan keluar telinga kiri. Berselingkuh dg BlackBerry masih tetap mesra

Awal Januari 2008 setelah ke 2 anak ku terima raport yg Alhamdulillah nilai baik, saya & istri berencana utk libur ke Bali sekeluarga sekaligus janji kami ke anak-anak jika nilai raportnya baik.

Menjelang mau tidur, saya masuk ke kamar anak-anak ku (Nafa: 9th & Dylan:5th), mau menginfokan berita gembira tsb.

Tanpa disangka mereka tdk antusias & yang buat hati terenyuh si kecil bilang: “papa, Dylan ga mau ke Bali. Dylan mau main silat-silatan dg papa...” Dan kakaknya menambahkan : “iya, pa... Kakak kangen menggambar bareng papa... Papa sibuk sama hape hitam terus”....

Bagai disambar petir permintaan ke-2 anak ku membuat aku berlinang... 5 bulan kencan

dengan BlackBerry (black pearl) ternyata mengorbankan waktu bermainku dengan anak-anak...
Sejak saat itu, aku niatkan utk lebih bijak pake BlackBerry dg tidak mengorbankan waktu utk keluarga.

S. Prasetya
Makassar.

059

Mengapa saya tidak berBB.

BB adalah sebuah terobosan layanan (teknologi nya sih biasa saja). Dan menurut saya, BB bukan satu-satunya layanan yang dapat membuat kita tetap dapat berkomunikasi email. BB hanya akan berguna bagi orang yang sulit untuk ‘berpisah’ dengan email, mobile atau tidak mobile, dan harus menekan biaya untuk berkomunikasi akibat kesulitan berpisah berkomunikasi dengan email. Jika tidak, masih banyak cara akses email lewat mobile, lewat laptop, lewat HP, atau lewat browser Opera via Java.

Satu penyakit orang yang berkomunikasi lewat BB, adalah sering reply sebuah email tanpa selektif menghapus/menyarikan isi email sebelumnya. Sebuah email sampah 10 KB sering direply dengan 10KB++ email, karena email sebelumnya direply begitu saja.

Apalagi jika di milis, orang yang ber BB lebih cenderung ‘vokal jaka sembung’, karena reply menjadi mudah. Kalau boleh saya terlalu jauh menghubungkannya, BB malah menyulitkan orang lain yang sedang mengirit bandwidth.

Jadi, saya tidak menggunakan BB karena belum perlu, dan merasa kalau pakai itu, malah mungkin bisa menyulitkan orang lain, secara tidak langsung.

nganto
Jakarta

060

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Sebenarnya pernyataan diatas kurang tepat, mungkin lebih tepat kalau “Mengapa Saya Tidak “BISA” Ber-BlackBerry.”

Situasi-nya agak unik, mungkin bisa dibilang “Terjebak dalam situasi yang Unik”, jadi ceritanya begini:

Sekarang saya menggunakan 2 HP yaitu Treo650 dan Nokia CDMA 2116.

Saya memakai Treo650 dengan Kartu Halo dari Telkomsel, sedangkan di Nokia CDMA 2116 saya pakai dengan kartu Flexi juga dari Telkomsel.

Problemnya adalah, Kartu Halo mempunyai tarif GPRS yang paling mahal di antara operator GSM lainnya, tagihan GPRS saya sendiri bisa mencapai 200rebu/bulan, padahal saya hanya pakai untuk Chat saja, tanpa pernah periksa email atau browsing.

Banyak yang bilang, kalo begitu tagihannya begitu besar, kenapa tidak pakai BlackBerry saja..?

Nah disini-lah letak uniknya:

1. Kalo saya pake BB dengan kartu lain misalnya dari Indosat, kartu Halo saya mau dikemanakan? Pakai HP lain? wah bawa 3 biji dong? repot nian.
2. Pake BB dengan layanan Telkom BB? Wah mahal, tidak memecahkan masalah.
3. BB itu belum ada yg layar sentuh yach?
4. Masih cinta ama Docs to Go-nya Palm nih.

Jadi yang menjebak, judulnya Telkomsel Halo. Hehehe

Salam

Antonius Widjaja

Bandung

061

“Mengapa Saya Tidak ber-BlackBerry”

Kalau Oppie Andaresta di era 90-an pernah bermimpi jadi orang kaya dalam lagunya “Andai Aku Orang Jadi Kaya” yang intinya menggambarkan apa2 serba enak, saya belakangan ini mimpi punya BB.

Dalam bayangan saya : Enak kali ya, di mana saja, kapan saja, dengan siapa saja bisa ber-email ria. Jadi kalau malam sabtu mau ngirim email ke bos Rizal, tidak usah nunggu hari senin di kantor. Begitu juga misalnya bos HSW lelang barang (karena salah satu hobi beliau lelang barang), bisa memantau terus. Yang tak kalah enakya, misalnya sedang cuti di perumahan mertua indah, tiba-tiba dimintain data oleh bos di kantor, bisa secepatnya merespon. (Siapa tahu dikasih nilai baik).

Singkat kata : POKOKNYA ENAK-lah.

Tapi sampai sekarang keinginan/impian itu saya biarkan jadi impian. Ada 2 alasan penting mengapa saya belum merealisasikannya.

Alasan pertama, saya lebih memprioritaskan kebutuhan primer, dimana sekarang harga kedelai dan susu naik. (halah, kayak stafnya Menperindag saja). Masak gara-gara mau ber-BB anak isteri dikasih makan kerupuk terus.

Alasan kedua (ini yang terpenting), di kota tempat saya berdomisili, GPRS-nya belum lancar. Nah, untuk apa mahal-mahal beli BB kalau hanya untuk SMS dan telepon, mending pakai nokia 1600 saja. Betul tidak bos?

Itulah alasan mengapa saya belum ber-blackberry. Mungkin besuk2 kalau harga sembako sudah stabil, terus GPRS di tempat saya sudah lancar (bukan hanya telkomsel saja), bisa saja saya berubah pikiran. (Dan siapa tahu ada bos2 di sini yang ngasih BB-nya ke saya 😊).

Wassalam,

andi nurdin

Kupang

062

Apabila saya menjadi manager pemasaran BlackBerry, saya akan mengerahkan sebagian dari tim saya untuk berfokus terhadap mencari koneksi ke perusahaan-perusahaan menengah ke atas di Jakarta (sebagai permulaan, mungkin kalau sudah berhasil bisa diterapkan ke bodetabek). Saya akan meminta anggota tim untuk menghubungi departemen IT nya. Melalui komunikasi pertama (baik melalui telepon, fax, e-mail dan sarana komunikasi lainnya) kita akan mencoba untuk mengajukan penawaran ke mereka. Apabila mereka berminat, kita bersedia untuk datang dan melakukan presentasi ke mereka.

Presentasi ini harus dibuat sepadat dan sejelas mungkin, mulai dari harga device-device nya, beragam biaya lisensi dan biaya bulanan yang bisa diambil, dan after sales servicenya. Juga dijelaskan juga tentang keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh BlackBerry, sampai sejauh apa tingkat service yang bisa diberikan oleh BlackBerry kepada pemakai. Jadi tidak dijelaskan dari segi messagingnya saja, namun juga dibahas mengenai segi securitynya.

Mungkin penawaran ini dibuat sedemikian rupa sehingga mereka tertarik, misalkan disertai dengan bonus-bonus (tas backpack, belt pouch, flashdisk 256MB atau yang lainnya) untuk setiap unit yang dibeli.

Untuk sebagian tim lainnya termasuk saya, akan mempersiapkan materi-materi presentasi dan mempelajari semua bahan mengenai BlackBerry. Jadi apabila muncul pertanyaan seputar BlackBerry, kita harus siap, jangan sampai teragap-gagap dan menjadi tersudut dengan pertanyaan calon klien.

Saya akan meminta seseorang dari bagian teknologi informasi untuk ikut serta dalam presentasi. Diharapkan apabila ada pertanyaan dari segi teknologi, orang tersebut akan membantu kami dalam menjawab pertanyaan tersebut.

Salam,

Felix

Jakarta

063

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Saya akan menyusun strategi yang jitu supaya blackberry familiar di telinga masyarakat khususnya pengguna internet dengan cara mengelompokkan produk yang akan di jual ke customer terbagi menjadi 2 bagian yang pertama di peruntukkan bagi umum { karyawan swasta, pengusaha, pejabat dll) dan kedua di peruntukkan bagi mahasiswa karena rata rata pemakai internet adalah kalangan muda dalam hal ini mahasiswa dan kemudian diberikan diskon khusus bagi mahasiswa yang mengajak komunitas tertentu untuk bergabung di dalam komunitas mahasiswa pemakai blackberry dengan demikian blackberry akan dikenal dan familiar di telinga masyarakat khususnya pengguna internet mobile

Nama : Slamet Wiyarso

Tempat Tinggal : Semarang

.....

064

Dua Jam yang Tak Terlupakan Bersama BlackBerry

Nama saya Felix, saya adalah seorang karyawan yang bekerja di salah satu perusahaan swasta di Jakarta.

Saya telah lama mendengar kehebatan BlackBerry dari media informasi maupun dari teman-teman yang telah menggunakannya. Namun sayang sekali, karena keterbatasan dana, saya hanya bisa berangan-angan untuk membeli BlackBerry.

Akhirnya, pada bulan Desember, saya diserahkan sebuah BlackBerry handheld oleh perusahaan... "Woowww" dalam hati saya berteriak girang. Baru pertama kali saya jumpa langsung dengan si buah bibir yg selama ini menjadi topik perbincangan orang-orang. Tipe BlackBerry yang diserahkan adalah BlackBerry Curve.

Seperti anak kecil yang mendapatkan mainan baru, saya langsung membuka kotaknya dan langsung menggenggam devicenya.. "muantabb" tubuh Curve yang gempal terasa pas di tangan. Setelah saya memasang baterai dan memasukkan SIM Card, langsung saja saya menyalakan dan bermain-main dengan menu pada BlackBerry.

Wuuh... menu di dalamnya terasa lebih kompleks apabila dibandingkan dengan menu ponsel maupun PDA phone lain. Meskipun boleh dibilang saya sudah cukup mahir dalam memainkan menu di beberapa merk ponsel, namun yang satu ini sungguh berbeda. Cukup lama waktu yang dibutuhkan untuk membiasakan diri dengan menu BlackBerry. Beberapa teman kantor yang kebetulan lewat ketika saya memainkan BlackBerry, melontarkan komentar-komentar yang menyejukan, "wuihh... keren bro udah pake BB sekarang" atau "aje gile, pegangannya BB sekarang". Saya hanya tersenyum simpul sambil menaik-turunkan alis membalas semua komentar mereka.

Sudah sekitar satu jam saya mengeksplorasi menu di dalamnya, yang tentu dibantu pula dengan buku panduan. Setelah saya merasa cukup mengenal, saya langsung menuju server untuk disinkronisasi dengan layanan surat elektronik di kantor. Perlu saya

tambahkan bahwa di kantor tempat saya bekerja menggunakan layanan Blackberry untuk menunjang pekerjaan sehari-hari.

Tidak perlu banyak konfigurasi yang perlu dilakukan, saya hanya perlu menancapkan Blackberry handheld ke server dengan bantuan kabel USB, setelah itu, server yang telah ditanamkan aplikasi Blackberry akan mendeteksi adanya alat Blackberry dengan nomor identifikasi yang baru. Pada aplikasi, saya hanya perlu memilih kotak surat mana yang mau disinkronisasi. Setelah beberapa kali menekan tetikus, konfigurasi tersebut dikirim ke handheldnya dan tidak perlu menunggu lama, sinkronisasi telah selesai. Saya cukup takjub melihatnya. Kalau diibaratkan masak, mengeset sebuah Blackberry seperti sedang memasak mie instant. Tanpa perlu lama dan tanpa perlu repot, hasilnya bisa jadi dalam sekejap.

Perlu saya beritahu, bahwa kecanggihan teknologi yang tertanam dalam BlackBerry sungguh nyata. Hanya dengan melihat aplikasi di server, saya bisa mengetahui nomor identifikasi BlackBerry tersebut, siapa pemilik BlackBerry tersebut, berapa lama daya tahan baterainya, apa tipe BlackBerry tersebut dan masih banyak lagi hal lainnya yang bisa diketahui hanya dengan melihat aplikasi tersebut.

Setelah berhasil melakukan sinkronisasi saya kembali ke meja kerja saya. Segera saja saya tes untuk mengirim dan menerima surat elektronik, dan juga mencari alamat-alamat surat elektronik yang terdaftar pada daftar alamat surat elektronik kantor. Semuanya berjalan lancar tanpa hambatan.

Tanpa terasa, telah dua jam waktu saya tersita oleh BlackBerry. Tidak lama, ada kepala bagian divisi lain menghampiri saya dan bertanya, “Bagaimana Lix? OK?” saya menjawab, “wah.. mantab pak!”. Beliau bertanya lagi, “Ada hambatan dalam komunikasi e-mailnya?”, “Tidak ada hambatan yang berarti pak, hanya perlu membiasakan diri saja terhadap menu di dalamnya” jawab saya”. “Baiklah kalau begitu, bisa saya ambil sekarang?”. Berat hati saya untuk mengatakan bisa, namun apa boleh buat, BlackBerry tersebut memang tidak ditujukan untuk saya, BlackBerry tersebut diserahkan kepada saya hanya untuk disiapkan agar bisa segera dipakai oleh kepala bagian tersebut. “Bisa pak”, jawab saya. Segera saya memasukan buku panduan, charger, headset kembali ke dalam kotaknya. Dan kotak tersebut bersama dengan BlackBerry handsetnya saya serahkan ke kepala bagian tersebut. Beliau dengan muka yang berseri-seri berkata, “Terima Kasih banyak Lix”. Sekali lagi saya hanya bisa tersenyum simpul membalas perkataan beliau.

Selamat jalan BlackBerry yang baru kukenal selama dua jam, semoga engkau bermanfaat bagi bapak tersebut dan juga semoga juga tiba saatnya bagiku untuk menerima BlackBerry yang diserahkan padaku untuk kugunakan sendiri.

Salam,
Felix Salman
Jakarta

.....

065

Saya bekerja di kantor pusat sebuah bank internasional di Jakarta.

Beberapa tahun lalu, perusahaan memberikan perangkat BlackBerry bagi para staff di level tertentu, untuk mengakses email perusahaan bekerja sama dengan GSM provider tertentu.

Saat itu menggunakan BlackBerry adalah suatu kebanggaan tersendiri, mengingat belum banyak penggunanya di Jakarta. Juga kemudahan dan kecepatan dalam mendapatkan berita terkini dari pihak management perusahaan.

Dengan berjalannya waktu, banyak keluhan dari penggunanya, terutama mengenai gangguan pada privacy pengguna. Karena perusahaan memiliki kegiatan usaha yang internasional, maka banyak email-email penting datang dari belahan benua lain tanpa mengenal waktu atau pun libur. Email dapat masuk kapan saja, karena pengirimnya belum tentu mengetahui bahwa anda sedang sakit, atau sudah pulang kantor, atau sedang makan malam bersama keluarga. Dan kewajiban bagi pengguna untuk membalas secepatnya, terutama jika pengirimnya adalah petinggi-petinggi perusahaan yang berada di kantor pusat Eropa atau Amerika. Anda tidak mungkin mematikan perangkat tersebut, karena akan mengurangi nilai reputasi dan loyalitas anda.

Itu adalah sisi buruk dari teknologi, dimana privacy seseorang telah disingkirkan oleh sebuah alat.

Saat ini ada kecenderungan dari para staff untuk menghindari bila harus memegang BlackBerry. Mereka lebih memilih akses VPN untuk membuka email lewat notebook di rumah ketimbang BlackBerry yang harus selalu online.

Semoga pengalaman ini dapat menjadi salah satu pertimbangan sebelum memutuskan menggunakan perangkat BlackBerry ini.

Jusuf Kudrat

Jakarta - Sudirman

.....

066

Mengapa Saya Tidak Berblackberry

Maaf yang pertama belum terisi nama dan kota asa...

Sebagai makhluk sosial maka umat manusia tidak terlepas dari adanya kebutuhan akan komunikasi untuk menyampaikan pesan antara satu dengan lainnya. Sejak zaman baheula komunikasi itu sudah ada dan terus berkembang sampai ke zaman modern ini, mulai dari

yang menggunakan asap, ketongan, jenis-jenis hewan, surat, telex, telegram, fax sampai saat ini yang kita kenal namanya SMS dan email.

Di era tujuh puluhan, saat itu yang menjadi idola adalah komunikasi lewat surat. Kantor pos merupakan tempat yang selalu dituju untuk mengirimkan selebar surat. Pak Pos adalah orang yang dinantikan apalagi bagi mereka yang sedang kasmaran dan terpisah oleh jarak dan waktu, sehingga muncul lagu “Mr. Postman” yang terkenal itu. Surat yang terkirim bisa memakan waktu dalam hitungan hari bahkan minggu ataupun bulan tergantung jarak antara pengirim dan penerima.

Era delapan puluhan, surat tetap menjadi primadona tetapi mulai berkembang yang namanya telegram dan telex. Waktu penyampaian berita dua jenis komunikasi ini lebih cepat namun keterbatasannya pada model penggunaan bahasa yaitu lebih singkat, sehingga akhirnya hanya favorit pada dunia bisnis ataupun informasi yang sedikit lebih penting.

Waktu terus berputar dan teknologi terus berkembang, ditandai dengan munculnya komunikasi-komunikasi berikut:

- a. Melalui fax yang menjadi andalan untuk urusan bisnis dan masih tetap eksis sampai saat ini tetapi mulai jarang dimanfaatkan mengingat biaya yang cukup besar.
- b. Melalui email yang semakin populer dari waktu ke waktu karena dapat mengakomodasi hampir semua kebutuhan dan terakhir. Mengapa dikatakan hampir? Sebab ada factor tertentu seperti kebutuhan akan dokumen asli membuat surat lebih diperlukan.
- c. SMS atau pesan singkat melalui ponsel yang menjadi idola tua dan muda karena pesan yang terkirim mendekati waktu sesungguhnya (kadang suka telat karena faktor operator). Ketiga model komunikasi terakhir yang pada akhirnya berhasil menggusur dengan sukses model telex dan telegram tetapi tidak sepenuhnya menggerus pasar kantor pos.

Di era awal abad 21 ini, muncullah sebuah model komunikasi baru yang memadukan teknologi email dengan SMS yang mana dikenal dengan nama “Blackberry”. Kalau komunikasi email memosisikan diri pasif dimana pesan tidak bisa langsung terkirim ke perangkat namun tersimpan di server sampai penerima melakukan koneksi internet dan menarik pesan tersebut sedangkan komunikasi SMS memosisikan diri aktif dimana pesan langsung dikirim ke ponsel penerima selama ponsel tersebut dalam kondisi nyala. Nah keterbatasan ataupun kelebihan SMS dan email diakomodasi menjadi satu dalam sistem Blackberry dimana pesan berupa email (termasuk lampiran) namun pengiriman menggunakan system SMS (selalu terkirim selama perangkatnya nyala). Model komunikasi ini menjadi “racun” yang sangat menarik dan mematikan bagi para penggemar gadget dan pebisnis yang selalu tidak ingin kehilangan informasi dimanapun dan kapanpun.

Mengapa saya tidak ber blackberry?

Sebelum memutuskan untuk menggunakan blackberry ada beberapa hal yang sangat perlu diperhatikan (kata salah satu bos itu namanya hikmat), antara lain: keuangan (cukup membeli gadget dan biaya bulannya), keinginan dan kebutuhan.

Dari segi keuangan, cukuplah untuk membeli 1 blackberry 7290 masih bisa dan dipadu sama koneksi langganan dari salah satu operator. Dari segi keinginan, wah sangat tinggi sekali. Dari segi kebutuhan? Nah ini faktor utamanya, kebutuhan belum begitu besar untuk mengharuskan memiliki blackberry. Hampir seluruh jam kerja berada dibalik meja dengan koneksi internet tersambung terus menerus 24 jam sehari dengan kapasitas 128

kpbs. Email kantor yang dibaca juga masih dibawah 100 email perhari dan hanya beberapa yang harus dibalas dalam hari yang sama.

Dengan belum mendesakny kebutuhan akan komunikasi data yang sesegera mungkin maka untuk saat ini saya belum berblackberry. Itu merupakan keputusan yang benar saat ini tetapi mengingat akan perkembangan teknologi maka dalam 1 atau 2 tahun bahkan mungkin 5 tahun kedepan keputusan itu bisa berubah.

Dengan tidak ber blackberry, kita belum tentu kehilangan informasi sebab masih ada fasilitas lain yaitu koneksi GPRS dan 3G yang terintegrasi di perangkat ponsel membuat kita bisa menarik email serta berselancar di dunia dimanapun dan kapan saja serta kita bisa mengatur ritme kerja yang baik.

Hermanto K
Surabaya

067

“Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry.”

Kejadiannya belum lama tanggal 18 January 2008,saya saat itu sedang menunggu kelahiran anak saya yang pertama di rumah sakit,tapi disisi lain saya juga sedang menunggu kabar final interview untuk kerja saya,pada saat itu mana indikator batre tinggal satu lagi di blackberry 8310,waktu saat itu terasa lama sekali akhirnya tepat pukul 07.33 disaat yang bersamaan suara tangis bayi saya dengar dan suara email masuk juga bunyi panik dan bingung mana dulu yang mau dilihat,sekilas aku lihat di blackberry 8310 ternyata konfirmasi dari perusahaan bahwa saya di terima bekerja hari itu juga harus berangkat,puji syukur setelah saya lihat anak saya lahir dengan sehat dan selamat setelah saya adzani saya berangkat ketempat kerja yang baru.

R.Muhammad Taufiq SE
Klp gading,Jakarta Utara
sorry repost kelupaan kotanya

068

Mengapa saya Tidak Ber-Blackberry (Sekarang)

Blackberry membuat email senyaman sms.

Setiap email yang masuk ke account kita langsung terlihat di handset Blackberry.

Bahkan sampai 10 account email bisa kita check bersamaan.

Seperti sms, email tersebut langsung bisa di-reply, dengan keypad qwerty di handset BB (blackberry).

Sebelum memakai Blackberry, saya menggunakan akses GPRS flat rate dari salah satu provider GSM.

Dipadukan dengan pdaphone resolusi VGA dan keyboard qwerty, hampir semua aktivitas

online dapat dilakukan.

Di antaranya check email, chatting (yahoo, gtalk, msn, skype), browsing dgn opera, akses file Microsoft Office (Excel, Word, Powerpoint), bahkan download file yang besar-besar (asal sabar!).

Semua dengan biaya yang flat tiap bulan!

Dengan Mail2web.com, ada fasilitas active-sync email gratis dari Microsoft Exchange server mereka ke pocketpc.

Layanan email ala blackberry dapat dinikmati tanpa menggunakan handset maupun service blackberry!

Saya berlangganan blackberry flat rate, dengan quota tambahan utk GPRS di luar blackberry.

Dari informasi milis, baru diketahui jika menggunakan software tambahan di luar bawaan di handheld blackberry, quota tambahan akan pelan-pelan habis dipakai.

Jadi jika saya browsing dengan opera (bukan dengan browser bawaan handheld), chatting yahoo ataupun gtalk, ujung-ujungnya saya harus merogoh kocek lagi jika quota saya sudah habis!

Beda sekali dengan layanan flat GPRS menggunakan pdaphone.

Saya tidak pernah “membayar lebih” dibanding dengan blackberry, apapun software tambahan yang saya gunakan, bahkan video streaming!

Setelah 2 bulan “bercengkrama” dgn Blackberry, akhirnya saya memutuskan untuk tidak meneruskan layanan ini.

Back to flat rate, better and cheaper!

Kesimpulan saya pribadi, Blackberry merupakan alternatif yang nyaman jika kita hanya perlu akses mobile email.

Mengapa saya tidak ber-Blackberry (sekarang)? Karena saya perlu lebih dari itu.

Deni Widiyanto

Jakarta

069

Andaikan saya jadi manajer pemasaran layanan blackberry di PT. Buah Telecom

Jika saya menjadi manajer pemasaran layanan blackberry dengan target “memasyarakatkan blackberry” dan “memblackberrykan masyarakat” maka saya akan pakai 5P:

1. Price (harga)

Dari segi harga maka akan saya buat 3 jenis harga layanan blackberry yaitu:
200 ribu (tanpa batas kuota)

100 ribu (kuota 50 MB)
50 ribu (kuota 10 MB)

2. Product (produk)

Dari segi produk akan saya bagi menjadi dua yaitu:

pascabayar (dengan tarif diatas)

prabayar, dengan tarif +10% dari tarif blackberry pascabayar

Selain itu saya juga akan memberikan cicilan piranti blackberry bunga 0% dengan syarat terikat kontrak selama 2 tahun dengan mengambil paket 200 ribu/bulan dan pirantinya dikunci agar hanya bisa dipakai dalam jaringan Buah Telecom

3. Place (tempat)

Untuk tempat layanan akan saya buat agar semua kantor layanan Buah Telecom bisa menerima aktivasi blackberry

4. People (sumber daya manusia)

Dari segi sumber daya manusia maka semua customer service di kantor layanan Buah Telecom akan bisa mengajari pelanggan cara memakai blackberry untuk email, chatting dan browsing

5. Promotion (promosi)

dari segi promosi saya bagi menjadi dua:

ATL (above the line, promosi secara luas menjangkau banyak orang)

saya pakai media cetak dan televisi yang menonjolkan keunggulan blackberry dalam hal: email gegas

chatting tanpa batas

browsing

membaca rss feed

tarif variatif dan terjangkau serta bunga 0% untuk pirantinya

BTL (below the line, promosi terarah, menjangkau daerah/segmen tertentu)

Saya akan membuka gerai pameran di mall, perkantoran dan sekolah/universitas dengan memberikan demo layanan blackberry serta memberikan brosur penjelasan blackberry dan keuntungan memakai blackberry.

surianto
jakarta

.....

070

#Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry#

1. Bikin program 'Langganan Layanan Blackberry Berhadiah Asus EEE' (kalau bulan lalu berhadiah iPhone, kalau tahun lalu berhadiah iPod).

2. Bikin program special price buat member gatorade & id-bb.

3. Bikin program trade-in handset Blackberry lawas dengan tipe terbaru, berlaku terus2an, untuk produk bm maupun garansi resmi (supaya kalo udah pake Blackberry nggak dijual ganti yang non-Blackberry).

4. Request ke divisi desain handset untuk bikin rancangan yang lebih stylish (supaya bisa lebih laku dari segi 'style' / 'fashion' juga).

Ica Santo
Jakarta

071

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

seandainya saya diberi tanggung jawab sebagai manager pemasaran layanan bb dari buah telecom, saya akan research market dulu, bisa dikatakan, suatu layanan atau handset dari merk tertentu dipakai banyak dari kalangan pelajar serta mahasiswa/i, kita coba rangkul mereka, roadshow, pameran, tapi jangan di kampus to kampus, why...? kita angkat bb service dan handsetnya sebagai lifestyle buka sisi techie yang kita kemukakan, kenapa gak sisi techie yang dikemukakan, mereka kayaknya lebih meresap dari sisi lifestyle, techie gak deh.. nanti di kira geeks.. misalnya kita roadshow di tempat hangout mereka, di mall mall, tunjukan bagaimana mudahnya dan cepatnya layanan blackberry ini untuk menunjang kegiatan gaul mereka, mau hangout, tinggal ym, bbm saat itu juga nyampe, mau dugem di mana, tinggal send atau bikin bbm room atau ym conference, nyampe deh, lagi belanja nemu baju cakep, tinggal foto send, nemu cewe bening foto send, yang gak pake bb ? Gak punya tuh bbm, ym harus selalu depan pc/laptop, lewat deh ajakan gaulnya... kecian deee luuu...

eh biaya mahal, ah gak juga, berapa tuh pengeluaran mahasiswa/i buat bayar pulsa, 100k lebih deh 😊 paling kita dari buah telecom, permudah saja persyaratan untuk membuat kartu bb service (postpaid), says mahasiswa edition.. cukup ktp, kartu mahasiswa yang berlaku, jaminan dari orang tua untuk normal activation, fast activation ya plus cc si pemakai, atau cc si pemberi rekomendasi (penjamin).

eh tunggu dulu bagaimana dengan anak anak sma yang pengen gaya tapi nanggung ? bikinlah layanan bb prabayar, misal, tiap bulan kita wajib isi vocher bb service sebesar 50k, dengan jumlah data 0kb, untuk bisa send email, atau lainnya, harus reload juga, misal vocher 10k untuk 5 Mega data, 25, 50, 100, dan 150 untuk unlimited apn bb.net data.

wah kenapa hanya kaum gaul saja yang di gaet, rasanya harus diakui itu pangsa pasar yang besar, eh tunggu dulu untuk gaet yang non gaul, kita dekati pihak sekolah / kampus, support dosen atau guru, kumpulin tugas via email, asistensi via email, ym, bbm, hmmm sepertinya kena deh..

handset mahal ???

ah saya sebagai manager pemasaran bb, akan mengajukan po bb factory recond saja, tapi karena untuk type terbaru tentu gak bisa refurb handset, bagaimana kita genjot bb edisi sebelumnya tapi gak ketinggalan jaman, misal 8300 dan 8100, terutama 8100 cantik, stylish, cocok buat gaul 😊

harga bisa di tekan, malah kita bisa bundling, misal harga 3 juta, termasuk bb service 6 bulan, bukan kontrak bukan juga lock handset, toh harga yang sudah di bayar sudah termasuk advance payment untuk bb servicenya, mau handset di jual silahkan, mau terminate silahkan, ganti operator go ahead, dijamin mereka akan sayang, soalnya advance payment. (Tentu dengan iklan beli bb pearl 8100 free 6 bulan layanan bb, tanpa syarat)

sebagai operator tentu buah telecom juga sanggup menggaransi handset walau refurbish, minimal 6 bulan, refurb factory conditioning tentu beda dengan refurb toko kan 😊

kenapa pihak mahasiswa/i dan pelajar sebagai target, apabila mengena, tentu orang tua akan kena juga :d tiap di suruh, di tanya anaknya lagi maenan bb mulu, lama lama penasaran dong, kena deh...

Niko Setagiri
Bandung

072

Pengalaman bersama blackberry.

Awalnya saya sih ga kepikiran sama sekali pake bb. sampe suatu saat ada seorang teman yg ngusulin. setelah lihat2 fitur nya di web saya jadi tertarik.. Sangking ga tahannya pengen beli saya sampe bela2in transfer pake m bankin dari negri china supaya kalo balik indo gadget saya udah ada di depan mata. Setelah makai beberapa lama waaah tyt ga bisa lepas bo!! pagi bangun ngeliati bb, ketoilet dibawa juga, mau tidur seperti skr ini masih aja mainin nih bberry. sampe sodara marapun saya paksa pake bb. Lumayan kan irit pulsa buat sms hehe. sampai ngefansnya sama bb .. Sahamnya pun ikut kubeli.. Dan ternyata untung besaaaaar. saya sih ga inget tipe bb saya apa yg jelas kata si penjual tipe yg ini tahan banting (apalg saya orgnya emang sradak sruduk). di pakai sama tentara amrik sono. Kalo ga salah tipenya 8800 kali ya.. Kalo salah jgn protes ya.. mo nyari tipenya di balik batre taku tulisan saya ilang hehe. apalg saya punya web belanja waaah berguna bgt deh tiap ada order lgs bisa diproses dimana aja kapan aja. jd ga takut custimer tercinta protes. kalo lg keluar kota atau ke luarnegri hubungan dgn karyawan tetap bisa dilakukan lewat chating. tanpa mesti keluarin biaya lagi. pokoknya sejak pakai bb hidup jadi makin mudah deh.

Irene
Mataram, lombok

Perjalanan Karir dengan BlackBerry

Lebih dari setahun yang lalu sebenarnya saya sudah sering melihat makhluk yang bernama BlackBerry tersebut, karena dikantor saya beberapa level diatas saya sudah wajib menggunakannya, ditingkat senior managerial level hingga para bule-bule semua menggunakannya secara intensif, yang saya dengar dari pihak IT dan HRD salah satu alasan adalah untuk mempermudah komunikasi, karena kantor kita yang sudah worldwide company, jadi email dari HongKong, Lausanne maupun NewYork bisa langsung diterima tanpa menunggu buka laptop. Type BlackBerry yang digunakan adalah 7290.

Sekitar bulan Maret 2007 dengan mendatangi ke rumah salah satu boss di milis gadtorage saya diperkenalkan lebih mendalam dengan BlackBerry 8700c, dilihat lihat, ditimang-timang, dipandang-pandang ... keluarlah kalimat sakti dari boss “Mas Hari bawa dulu aja, boleh titip uang muka seratus dua ratus dulu aja, mbayarnya ntar belakangan “ whuaahhhh ... inilah kalimat paling dashyat dalam dunia racun meracun

Keesokan hari-nya saya datangi provider XL untuk aplikasi sekaligus aktivasi BlackBerry tersebut. Dan alhamdulillah dalam waktu 2 hari kerja sudah dapat dipergunakan dengan lancar. Minggu minggu pertama adalah minggu yang penuh dengan kegiatan senam jempol, begitu senangnya, begitu mudahnya, begitu menariknya aplikasi email, chatting, browsing yang ada didalam BlackBerry. Sampai sampai kegiatan keluarga sempat tersisihkan, bagaimana tidak, mulai bangun tidur sampai kembali ke tidur BlackBerry selalu always dalam genggamannya. Hingga akhirnya saya mulai membatasi diri untuk BlackBerry-ing hanya dalam waktu waktu tertentu, diluar waktu jam kerja tentunya.

Banyak sekali manfaat yang saya rasakan dengan BlackBerry ini, beberapa contoh adalah :

1. Chatting dengan Yahoo Messenger, sangat menghemat biaya sms
2. Push mail yang spontan tanpa menunggu layaknya pull mail
3. Browser yang memudahkan tanpa membuka laptop karena informasi yang saya perlukan sifatnya tidak perlu sampai download segala, walaupun perlu download barulah membuka laptop.

Kejadian menarik adalah bila saat mau tidur, saya selalu membaca berita berita yang belum sempat saya baca dengan BlackBerry saya, sampai sampai anaknya mertua merasa tersisihkan. “Mas, ngapain aja sih kok belum tidur ? “. Mau tidak mau saya jelaskan dengan panjang lebar apa itu BlackBerry. Diluar dugaan, respon anaknya mertua begitu antusias setelah tahu apa yang bisa BlackBerry perbuat, terlebih lagi dengan browser ke Google yang tidak perlu mbuka laptop. Dia bukan type karyawan yang senang dengan menenteng nenteng laptop kesana kemari. Apalagi sifat pekerjaan dia yang mengharuskan selalu ter-update dengan teknologi kedokteran.

Karena melihat nilai positif yang lebih banyak dibandingkan dari sisi negatif (tapi kembali lagi tergantung kepada pemakainya yach), maka saya memutuskan untuk membelikan si anak mertua ini satu buah BlackBerry 8700 versi T-Mobile. Maka dimulailah perjalanan dia dengan sering-seringnya menjelajah dunia maya dalam artian positif. Ada kejadian unik dimana dia dikantor sedang diskusi dengan para dokter dan membicarakan obat baru untuk penanganan pasien, dimana informasi obat tersebut masih sangat sedikit di literatur, maka beraksilah sang BlackBerry dengan oom Google untuk mencari Fact Sheet mengenai obat yang dimaksud. Sampai sampai kolega dia terheran-heran dengan kecepatan aksesnya. Nahhh Mulai keracunan dia, dari kegiatan berat sampai kegiatan ringan, dari cari info obat sampai website EraMuslim.com, dari mbaca JawaPos sampai nyari bumbu bikin soto Banjar semua dapat diakses dari BlackBerry.

Akhirnya, ada suka ada duka, ada senang ada susah, belum genap sang BlackBerry ulang tahun, minggu kemaren rumah saya kemasukan orang tak diundang, dan berhasil membawa BlackBerry anaknya mertua. Betapa menyesalnya dia, tetapi lebih menyesal lagi mungkin sang pencurinya karena handset tersebut sudah kami lock ke pihak RIM (berkat jasa pak dokter juga neh, tahu kan dokter mana yang dimaksud) sehingga tidak dapat digunakan lagi selain untuk telpon dan sms.

Saat saat ini, saya menunggu adanya BlackBerry pengganti buat anaknya mertua, karena manfaat komunikasi maupun informasi yang didapat lebih besar daripada biaya bulanan-nya, he3x. Sekali lagi, teknologi dapat digunakan dalam dua sisi, bila digunakan untuk kegiatan positif maka akan memudahkan pekerjaan kita, tetapi bila jatuh ke tangan pendekar berwatak jahat, maka musibah-lah yang akan datang.

Hari Gunawan
gadtorage#058
Surabaya 60119

074

Ceritanya baru diterima menjadi Manajer Pemasaran Layanan Blackberry di sebuah operator yang baru berdiri yaitu Buah Telecom. Luas area cakupan Buah Telecom sementara mencakup 6 kota besar (Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Makassar dan Medan) dan direncanakan akan ekspansi ke kota besar lainnya di seluruh Indonesia dalam waktu 1 tahun. Modal yang ditanamkan cukup besar mengingat Buah Telecom merupakan aliansi perusahaan swasta terbesar di dalam negeri dengan perusahaan di luar negeri yang berskala global.

Indonesia merupakan negara berkembang dengan jumlah penduduk mencapai ratusan juta dengan pendapatan per kapita yang masih rendah. Namun bila menilik gaya hidup terutama yang dikaitkan dengan pemakaian telepon selular dapat dikatakan cukup unik. Sebagai contoh saat peluncuran sebuah smartphone di Jakarta dengan harga di atas Rp. 10 juta, tidak sedikit masyarakat yang rela antri berjam-jam untuk mendapatkannya. Bahkan sesaat setelah peluncurannya, harga yang ditawarkan di pasaran sudah tidak wajar lagi namun masih tetap diburu. Yang unik adalah smartphone tersebut seakan dapat

mencerminkan status pemilik walaupun pada kenyataannya smartphone tersebut hanya digunakan sebatas perangkat telepon biasa dan SMS (Short Message Service).

Mengingat karakteristik sebagian besar masyarakat Indonesia yang belum memaksimalkan fungsi dari sebuah telepon selular, smartphone ataupun pda phone, maka usaha untuk memasyarakatkan penggunaan layanan Blackberry akan memerlukan usaha yang cukup keras. Nama blackberry masih terasa asing di sebagian besar masyarakat Indonesia. Hanya beberapa komunitas maupun perusahaan tertentu yang menggunakannya baik untuk keperluan pribadi maupun perusahaan.

Sebagai manajer pemasaran layanan blackberry di Buah Telecom memiliki tantangan yang besar untuk mewujudkan visi dan misi memasyarakatkan layanan blackberry melalui Buah Telecom dapat digunakan oleh semakin banyak masyarakat Indonesia. Bicara pemasaran rasanya tak lepas dari guru pemasaran yaitu Bapak Philip Kotler yang terkenal dengan prinsip 4P-nya (Product (hasil), Price (harga), Place (tempat), dan Promotion (promosi)). Selanjutnya dari dasar 4P-nya Philip Kotler terdapat perkembangan bauran pemasaran menjadi 5P, 6P, 7P dst. Namun untuk tahap awal, strategi pemasaran cukup menggunakan konsep 4P dulu.

Product

Layanan blackberry sangat tergantung pada kualitas maupun kecepatan akses jaringan operator. Untuk dapat mendukung keperluan tersebut, diperlukan dukungan maupun koordinasi dengan tim internal untuk dapat menyediakan layanan blackberry yang berkualitas. Pemasaran layanan blackberry akan sia-sia apabila ternyata kualitas jaringan yang disediakan Buah Telecom tidak memadai. Pemantauan kualitas masing-masing BTS Buah Telecom merupakan salah satu factor utama yang harus diupayakan. Bila diperlukan dapat menggunakan pihak ketiga untuk memperoleh settingan perangkat BTS yang optimal. Setiap keluhan dari pengguna layanan Buah Telecom khususnya kualitas jaringan harus dapat menjadi masukan untuk perbaikan layanan Buah Telecom (Customer Need).

Produk layanan blackberry Buah Telecom yang diberikan harus bervariasi dan mempunyai perbedaan atau mempunyai ciri khas dibandingkan dengan produk dari pesaing Buah Telecom. Misal dapat diberikan gimmick yang menarik untuk setiap paket layanan yang diambil. Gimmick yang diberikan merupakan pilihan misal ambil paket hemat A dapat memilih gimmick sd card 1 GB atau CF Card 1GB atau USB Flash 2 GB.

Price

Penawaran paket layanan blackberry dimulai dengan paket hemat sampai dengan paket platinum. Dengan adanya paket ini maka diharapkan beberapa segmen masyarakat dapat terjangkau. Untuk dapat lebih menarik misalkan maksimal paket limit data tidak dipergunakan maka sisa limit dapat dipakai pada bulan berikutnya atau dikonversi dalam bentuk lain (pulsa bicara ataupun yang lainnya). Untuk pengguna paket platinum dapat diberikan prioritas lebih menarik dalam bentuk diskon pembelian unit blackberry yang dibundle dengan Buah Telecom.

Dapat juga ditawarkan pemberian diskon setiap bulannya untuk setiap paket. Misalnya paket 6 (enam) bulan maka pada bulan pertama tanpa diskon, bulan kedua diskon 2,5%, bulan ketiga diskon 5%, bulan keempat diskon 7,5% , bulan kelima diskon 10% dan bulan keenam kembali ke diskon 2,5%.

Place

Agar calon pelanggan maupun pelanggan Buah Telecom mudah memperoleh layanan diperlukan lokasi yang mudah terjangkau maupun jumlah lokasi yang memadai. Untuk keperluan tersebut perlu dilakukan kerjasama dengan pihak ketiga sebagai kantor perwakilan dari Buah Telecom untuk memperoleh layanan blackberry maupun pembelian produk blackberry yang dibundling dengan Buah Telecom. Paket Perjanjian Kerjasama yang menarik diperlukan agar dapat menggandeng mitra yang mau kerjasama dengan Buah Telecom.

Promotion

Promosi layanan blackberry Buah Telecom mencakup ATL (Above The Line) dan BTL (Below The Line). Promosi ATL memerlukan biaya yang cukup besar namun tetap diperlukan sebagai awareness maupun menjaga konsistensi produk layanan blackberry Buah Telecom. Promosi ATL akan dilakukan melalui media cetak maupun media elektronik. Mengingat modal Buah Telecom besar, maka untuk keperluan promosi ATL akan menggunakan jasa agency agar lebih professional dalam penanganannya. Materi promosi harus disesuaikan dengan visi dan misi Buah Telecom.

Promosi BTL akan dilakukan pada komunitas-komunitas tertentu misal melalui milis yang dapat terkait dengan blackberry (salah satunya milis gadtorade he..he..) ataupun perusahaan-perusahaan yang memiliki potensi untuk menggunakan blackberry misalnya adanya paket menarik untuk 50 orang dari perusahaan yang menggunakan layanan blackberry Buah Telecom. Mengingat blackberry masih belum dikenal luas oleh masyarakat Indonesia, maka tidak ada salahnya menjalin kerjasama dengan Perusahaan untuk melakukan presentasi mengenai manfaat layanan blackberry maupun cara penggunaan blackberry. Pencetakan flyer maupun leaflet dengan materi yang menarik merupakan salah satu bagian dari strategi promosi BTL.

Demikian sekedar tulisan dari manajer (seandainya) pemasaran layanan blackberry Buah Telecom.

Handoko Kurniawan
Bekasi – Jawa Barat

075

Apabila saya menjadi manajer pemasar layanan Blackberry.

Strategi perluasan pengguna Blackberry harus selaras dengan keunikan dan kelebihan dari Blackberry itu sendiri. Harus dipetakan dulu apa kelebihan dan kekurangannya. Kelebihan dari teknologi Blackberry harus dieksploitasi dan market-market yang akan

diuntungkan dengan fitur yang ada harus secara pro-aktif didekati dan diberikan tawaran paket menarik.

Salah satu kelebihan utama dari Blackberry adalah push email yg fenomenal sampai menimbulkan kesan 'autis' bagi penggunanya. Korporat adalah target yang harus diutamakan karena volumenya akan menarik untuk diprospek secara khusus. Untuk itu, harus dicari korporat-korporat yang bisa diuntungkan dengan adanya teknologi ini. Dan semuanya dilakukan dengan konsep 'jemput-bola'. Datangi penentu kebijakan di perusahaan-perusahaan target dan siapkan paket yang tidak bisa ditolak.

Perusahaan yang sebagian besar karyawannya duduk di belakang meja, mungkin tidak cocok untuk diberi perhatian khusus, karena email bisa menjangkau mereka setiap saat, kecuali untuk beberapa key-person tertentu saja yg mungkin akan butuh layanan Blackberry.

Nah, mari kita cari jenis usaha yang punya staf mobile dalam jumlah signifikan. Sebagai contoh, misalnya perusahaan jasa pengiriman seperti Fedex, DHL, TIKI, dll. Atau perusahaan retail yang banyak mengandalkan tenaga marketing yg mobile spt asuransi dan investasi keuangan, broker real estate, dll. Apa untungnya bagi perusahaan apabila staf mobilenya dibekali Blackberry device?

Kita ambil contoh, perusahaan asuransi akan dengan mudah mengirimkan secara otomatis, misalnya, harga unit link yang memang diupdate setiap hari oleh perusahaan, sesuai dengan hasil investasi pada hari sebelumnya. Update tsb akan diterima seketika oleh seluruh sales agent yg memiliki Blackberry. Atau mengirimkan jumlah komisi si agen secara periodik. Karena berbasis email, teknologi ini akan sangat mudah implementasinya. Selama ini sebagian besar agen mengetahui update melalui website perusahaan atau telpon ke customer service. Keduanya membutuhkan biaya dan waktu ekstra bagi si agen.

Kalau itu saja belum cukup, gandenglah perusahaan IT yg mampu mendvelop software untuk Blackberry device. Misalnya sebuah program kecil yang secara periodik akan mengirimkan email ke kantor pusat yg berisi ID BTS yg sedang digunakan oleh device bersangkutan. Karena penyedia layanan ini adalah operator seluler, maka ID BTS tersebut dapat diterjemahkan sebagai lokasi geografis tertentu.

Siapa yg diuntungkan dgn ini? Perusahaan jasa pengiriman tadi akan dengan senang hati untuk mengetahui pergerakan staf delivery mereka, tanpa harus investasi GPS dan alat tracking spesifik lain. Dengan menggunakan email di Blackberry, bukannya SMS, pengeluaran lebih terkendali karena biayanya terikat dalam paket berlangganan Blackberry, tidak seperti SMS yang harus dibayar per satuan SMS.

Software-software kecil seperti itu masih banyak lagi fitur yang dapat dikembangkan, yang penting komunikasi dilakukan berbasis email, sehingga menekan pengeluaran dari perusahaan yang menggunakannya. Setiap jenis usaha mungkin memiliki karakteristik berbeda, sehingga perlu pembuatan software berbeda. Tapi apabila 1 perusahaan sudah

menjadi pelanggan, maka perusahaan dengan jenis usaha yang sama secara otomatis dapat menggunakan teknologi yang sama. Gengsi dan kompetisi juga dapat memicu ikutnya perusahaan dengan jenis usaha sama untuk jadi pelanggan apabila kompetitornya sudah menggunakan terlebih dulu.

Berbicara mengenai perusahaan dengan jenis-jenis usaha di atas, kita berbicara tentang kuantitas. Dengan kuantitas, kita dapat memberikan paket berlangganan yang lebih atraktif. Contohnya, untuk perusahaan yang akan berlangganan Blackberry untuk 100 orang akan mendapat diskon 25%. Untuk 101 - 200 orang, 35%, dst. Atau memberikan sekian jumlah device gratis untuk jumlah berlangganan tertentu.

Fitur lain yg sangat memikat adalah akses internet. Fitur ini juga dapat dieksploitasi, juga karena biaya akses internet termasuk dalam kuota standar, tidak perlu biaya tambahan. Ditambah lagi, sebagian besar perusahaan telah memiliki situs web. Agen-agen broker real estate dapat dengan mudah melihat data property yang dijual, dengan update terkini, di manapun mereka berada dalam cakupan layanan operator seluler. Atau agen pemasaran kartu kredit dapat melakukan registrasi kartu kredit untuk nasabah baru secara online.

Dengan riset pasar yang memadai, strategi pemasaran yang tepat dan penguasaan penerapan teknologi yang tepat guna untuk calon pelanggan, sangat mungkin melipatgandakan pengguna Blackberry dalam waktu yang relatif singkat. Penentu kebijakan di perusahaan selalu menginginkan keuntungan riil dari biaya yang sudah dikeluarkan. Jika pemasar layanan Blackberry dapat memberikan justifikasi bisnis yang masuk akal, niscaya calon pelanggan tidak ragu untuk teken MoU.

Oni Budipramono
Tangerang

076

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry ???”

Alasannya cukup simple dan klasik.....karena kita harus beli HP yang support untuk ber Black berry, blum lagi harus ada biaya bulanan yang tidak sedikit yang harus kita sisihkan untuk si dia (Black berry).

Singkat kata...menurut hemat saya Black berry hanya untuk orang-orang yang kelebihan duit tapi kekurangan waktu istirahat walau sekedar untuk baca email.

Sudarmadi
Balikpapan

077

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Untuk bisa lebih banyak menjaring pelanggan BB, saya akan menambahkan lini produk baru dengan tagline “Gratis Terima Email Kapan Saja Dimana Saja dengan Blackberry”.

Kurang lebih produk baru ini mengusung konsep sebagai berikut :

Pelanggan BB digratiskan dari biaya apapun untuk dapat menggunakan layanan BB (sabar.. jangan komentar dulu..) Lantas darimana dapat duitnya kalau gratis?

Dapat duitnya dari IKLAN (Kok bisa?? coba ikuti penjelasan berikutnya)

Pertama kita harus aware bahwa ponsel itu identik dg satu orang, berbeda dg komputer yg bisa digunakan bersama, so seharusnya iklan di ponsel itu akan sangat bersifat personal dan tepat sasaran.

Kembali soal email gratis, jadi fasilitas gratis ini berupa setiap pelanggan mendapat jatah (kuota) +- 100 MB/bln yg tdk akan dikenakan biaya, jika melewati kuota tsb. otomatis pelanggan akan kena charge (tentunya ini dibarengi dengan kemudahan pelanggan utk mendapatkan informasi penggunaan jatahnya). Juga agar lebih menarik lagi, pelanggan juga mendapat jatah nelpon gratis selama 50 menit/bln, sama halnya dg yg tadi, jika melewati batas tsb. ya pelanggan akan kena charge.

Untuk bisa mendapatkan layanan email dan nelpon gratis ini, pelanggan harus bersedia menerima EMAIL IKLAN yang dikirimkan oleh Buah Telecom (dikirim 2 kali sehari, setiap email iklan besarnya kurang dari 20 Kb, dapat berisi gambar, sehingga total sebulan 1,2 MB).

Sebelumnya, saat mendaftar layanan ini, pelanggan diberi form isian berupa iklan apa yg bersedia dia terima agar tidak menjadi spam buat dia, misal klo kyk saya ini suka iklan tentang gadget (meski gak punya uang buat belinya.. hehehe), iklan yg berupa diskon shopping atau diskon tempat makan juga OK. Kalau memang teknologi-nya memungkinkan, iklan itu dikirim saat pelanggan berada di dekat tempat shopping atau tempat makan tsb agar langsung terjadi transaksi jual beli, dengan begitu meningkatkan penjualan si pemasang iklan.

Sekarang tinggal menentukan model pengiklan memasang email iklan, ada beberapa ide :

1. berdasar durasi waktu (iklan dari pengiklan akan dikirim selama rentang waktu tertentu misal selama satu minggu, beda-beda isi iklannya),
2. berdasar banyaknya pelanggan yang disasar (iklan dari pengiklan akan dikirim ke sebagian pengguna saja dengan kriteria tambahan tertentu yg tentunya masih sesuai dengan keinginan pelanggan saat mendaftar),
3. berdasar jumlah email yang dikirim (iklan dari pengiklan akan dikirim sebanyak n email),
4. berdasar waktu pengiriman iklan (iklan dikirim secara fix sesuai jadwal, atau dikirim ketika pelanggan berada di suatu lokasi yg berdekatan dengan pengiklan),
5. berdasar email yg dibuka oleh pelanggan (pengiklan tinggal membeli paket-paket iklan, paket itu akan berkurang jika pelanggan membuka email iklan).

Selain itu sistem Buah Telecom juga harus bisa mencatat perilaku pelanggan terhadap email iklan ini, misal shopping centre A mengiklan diskon beberapa barang dengan jumlah email iklan 1000, email ini dikirimkan ke 1000 pelanggan BB, dari sekian pelanggan tersebut 350 orang melakukan transaksi di shopping centre A dengan menggunakan email diskon, laporan ini disampaikan ke pengiklan (dengan biaya tambahan donk), sehingga pengiklan bisa membandingkan keefektifan iklannya dibanding media lain.

Nah sekarang tinggal menentukan biaya yang harus dibayar oleh pengiklan, intinya pendapatan dari pengiklan harus cukup untuk menutup biaya operasional layanan baru ini dan menambah keuntungan.

Oia masih ada satu yg kurang soal device, sangat menyenangkan jika terdapat juga fasilitas kredit bagi pelanggan, cukup kerjasama dengan perusahaan yg menangani perkreditan, beres deh.

salam
M. Mauludin Latif
Bandung

078

“Mengapa saya tidak ber-BlackBerry”

Karena sudah banyak yang memberikan komentar umum seperti: dana tidak cukup, belum butuh, waktu habis untuk BB, Email tidak banyak, dan lain-lain maka saya tidak akan menulis ulang tentang hal itu.

Ok, walaupun saya kepingin banget punya BB, tapi demi perjuangan untuk mendapatkan hadiah sebuah Asus eee PC yang akan saya berikan ke calon Istri (ya mudah2an dapet beneran nih)

Dengan ikhlas saya berjanji:

1. Dalam 1 tahun kedepan tidak akan terbius oleh racun BB.
2. Dalam 1 tahun kedepan tidak akan membantu menyebarkan racun BB ke orang lain.
3. Dalam 1 tahun kedepan tidak akan membeli HH BB
4. Dalam 1 tahun kedepan tidak akan berlangganan BB.

Demikian perjanjian ini saya buat. Masa berlaku dari perjanjian ini sejak saya menerima hadiah sebuah Asus eee PC dari Boss HSW.

- Aris P -
- Kuta-Bali -

079

Aplikasi Blackberry™ untuk Menolong Orang Patah Kaki

Sengaja saya menuliskan judul yang menarik untuk memulai cerita saya yang tidak terlupakan bersama Blackberry™ ..

Saya salah satu pengguna Blackberry™ yang memanfaatkan juga fitur Development Environment yang disediakan oleh RIM.

Kebanyakan aplikasi saya bangun diatas Blackberry untuk keperluan personal saya, meski butuh lisensi berbayar untuk mendeploy aplikasi di handheld Blackberry™.

Saat Natal tahun 2007, tiba-tiba ada telpon yang menginformasikan bahwa teman saya, Natalia, tertabrak motor. Alhasil dia dirawat di rumah sakit dalam keadaan kakinya patah.

Natalia ini seseorang yang hidupnya pas-pasan, jangankan berganti-ganti handphone, berganti-ganti pakaianpun siklusnya mudah sekali diingat (jumlahnya terbatas).

Natalia tidak punya cukup uang untuk operasi patah tulangnya, sedangkan saya pada saat itu juga tidak menyimpan uang yang cukup untuk biaya operasi. Memang bukan operasi besar, tapi menimbang waktunya diakhir bulan, cukup berat juga mengumpulkannya.

Setelah kontak sana-sini, berhasil dihimpun setengah dari biaya operasi, dari sumbangan sukarela teman-teman Natalia.

Sambi terus memutar otak, saya memainkan Blackberry™ yang tidak pernah lepas dari tangan saya tersebut. Saya mendapatkan ide untuk segera menjual aplikasi yang saya buat, dengan persetujuan dari sejumlah teman-teman penguji aplikasi.

Pergantian tahun 2008 saya mulai menjual aplikasi di komunitas Blackberry™ Indonesia. Dengan sejumlah strategi pemasaran yang saya pilih dan sesuaikan dengan komunitas, ternyata antusiasme dari teman-teman di komunitas sangat besar. Aplikasi laku terjual lebih dari perkiraan saya, hingga akhirnya saya bisa menambahkan biaya untuk operasi patah tulang kaki Natalia.

Terima kasih teman-teman Id-Blackberry™, terima kasih RIM dan Blackberry™. Saya hanya bisa menyampaikan pesan tersebut dari Natalia ...

Oon Arfiandwi

Blackberry™ Application Developer -at- Bandung ..

080

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

Berikut adalah alasannya walaupun kemaren dulu itu saya termasuk salah satu penjual perdana unit BB di gadtorade/id-bb :

1. Mayoritas email yang masuk adalah dari milis jadi “mereka” bisa menunggu untuk dibaca sesuai gilirannya
2. Saya bisa terkoneksi 24 jam melalui internet dan 15 jam sehari ada didepan komputer jadi fungsi BB digantikan oleh komputer
3. Bahaya baca msg BB dijalan, dimobil bisa tabrakan, jalan kali bisa terperosok ke lubang.

Hady
Batam

081

Saat ini saya lagi meeting di kantor, tetapi baru dapet info sayembara ini, jadi ya dibela-belain deh nulis, siapa tau hoki.

“Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry”

Sebenarnya banyak sekali yg bisa ditulis , tapi saya coba untuk memberi yg paling tidak terlupakan.

Saat saya harus berkomunikasi dengan istri saya yg juga ber blackberry, itulah yg paling tidak terlupakan. Semua bisa diberikan baik dalam bentuk kata2 maupun visual.

Salah satu yg paling tidak bisa terlupakan adalah waktu saya mencoba menjual sepeda yg saya miliki.

Kebetulan rekan istri saya ada yang tertarik dan ingin lihat barangnya.

Spontan saya foto deh itu sepeda pake BB Curve saya dan langsung saya kirim via Yahoo Messenger ke istri saya. Walau unfortunately itu sepeda gak kejual ke dia tapi kejadian ini bisa mengilhami hal-hal lain yang serupa.

Terimakasih Blackberry, kamu bantuin aku banget ... hehehe

d4niel | RushBerry
@ Jakarta

082

“Mengapa saya tidak ber-BlackBerry”

Beuuhhh...BB lagi BB lagi. saya pengguna Pocket PC dan dari jam 8 pagi sampai dengan jam 5 sore, pekerjaan saya hanya di depan komputer (email buat saya sesuatu yang sangat penting)...everyone depends on this “email” thing.

tapi kenapa saya tidak ber-BlackBerry

1. Karena layanan BB harus bayar?.
2. Email sering saya download ke outlook. Untuk kemudian di Synchronize dengan Pocket PC, jadi bisa baca email juga kan sambil mobile.

cukup 2 alasan saja Bos HSW.

Ahmad S. Taufik
Bogor

083

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Selain ada 3M untuk memberantas demam berdarah, ada juga 3M untuk memasyarakatkan Blackberry.

1. Melakukan sosialisasi terpadu ke semua segmen pasar apakah blackberry itu dan sejauh mana manfaatnya di setiap segmen pasar.
2. Menggandeng vendor Handheld atau handphone untuk membuat aplikasi blackberry yang bisa digunakan oleh semua handheld atau handphone. Jadi tidak hanya bisa digunakan oleh handheld yang berharga mahal dan sulit terjangkau oleh masyarakat luas.
3. Menerapkan tarif berlangganan Blackberry yang cukup kompetitif dan tidak memberatkan segmen pasar yang akan diraih.

3M di atas merupakan konsep dasar dalam memasyarakatkan blackberry pada khususnya dan dunia IT pada umumnya.

Andri Y.
Bogor

084

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry”

Hampir sebagian orang tidak tahu apa itu Blackberry?

cita cita ku dalam angan-angan

saya akan membuat promosi
karena Blackberry itu sangat mahal
maka saya akan membuat dengan cara

berlangganan selama 5 tahun
harga perbulan @ 100.000 pemakaian 100MB per bulan
sudah termasuk alat BlackBerry

karena dengan berlangganan member sudah di kenakan charge untuk call & SMS

persyaratan berlangganan juga tidak sulit

- * Cukup KTP
- * alamat Rumah
- * tagihan akan di charge langsung ke Kartu Credit

Untuk Prioritas utama , saya akan masukan ke universitas dengan harapan semua mahasiswa bisa mengakses website masing masing Universitas

untuk program mahasiswa

@ 50.000 per 50MB perbulan untuk masa 5 tahun masa kuliah

tentu dengan persyaratan alamat universitas

Karena mahasiswa hanya kita prioritaskan untuk cek email dan browse web

tentu semua persyaratan itu akan di survey ulang

tentu bagi provider operator akan mendapatkan keuntungan dari fasilitas itu dengan memasyarakatkan Internet lewat BlackBerry

Untuk menjaga supaya Alat tidak hilang atau di salah gunakanan

alat menggunakan systems Only One Card Protect dan di register ke blackberry oleh

Provider yang bersangkutan

sehingga jika alat tersebut hilang, atau disalah gunakan akan di blok oleh Blackberry

sekian angan-angan saya

djody

cikupa-tangerang

085

“Mengapa saya tidak menggunakan Blackberry”

Sebagai makhluk yang sangat gemar gadget (nggak cuma handphone, tapi juga PDA, GPS, dan lain-lain yang mencitrakan kecanggihan teknologi), tentu saya amat sangat ingin sekali memiliki Blackberry device yang memiliki fitur berbeda dibandingkan gadget-gadget yang pernah saya miliki sampai saat ini.

Ditambah lagi dengan kondisi akses internet di kantor di mana internet messenger dan situs-situs yang tidak berhubungan dengan pekerjaan banyak diblokir. Kondisi tsb semakin menimbulkan semangat untuk memiliki Blackberry dengan iming-iming akses internet sepuasnya dan internet messenger yang *always on*.

Selama beberapa saat, saya sempat memantau pergerakan jual beli Blackberry device, tentu saja di gadtorade. Membidik device mana yang kira-kira cocok dengan budget dan kebutuhan. Review dan komentar dari para pengguna juga tidak luput dari perhatian saya, sehingga mempertebal knowledge dari device-device yang berseliweran di depan hidung.

Namun setelah beberapa minggu, rasio dan akal sehat mulai mengambil alih. Sedikit demi sedikit, ego untuk memiliki Blackberry device semakin terhimpit. Bayangan bahwa setelah memiliki 'buah hitam' kehidupan akan makin menyenangkan, lama-lama makin pudar.

Tambahan biaya per bulan untuk berlangganan tidak terlalu ringan untuk saya yang berpenghasilan biasa-biasa saja. Budget untuk membeli gadget baru, mungkin lebih baik ditabung untuk biaya masuk anak sekolah. Belum lagi, ancaman terhadap 'autisme' yang dapat membuat saya dimusuhi keluarga dan mendapat rapor jelek di kantor gara-gara terlalu banyak berinteraksi dengan tombol-tombol Blackberry device.

Setelah dipikir-pikir ulang secara jernih, bagi saya, email bisa saya akses setiap saat di kantor dan rumah. Untung saja, akses ke gmail tidak diblokir di kantor. Internet messenger juga tidak akan membantu saya menjadi lebih profesional di kantor karena tidak berhubungan dengan pekerjaan. Di luar kantor dan rumah, saya tidak mau menggantungkan hidup saya untuk membaca email. Saya tetap bisa kirim dan baca email dari kolega dan keluarga dengan treo apabila sangat perlu.

Namun sekali lagi, sebagai penggila gadget, godaan emosional itu tetap ada. Saya memilih cara ekstrem untuk mempertebal dinding pertahanan yaitu dengan menghadapi secara langsung, tapi bukan memiliki. Setiap kali membaca milis gadtorade, saya selalu mencari WTS Blackberry device. Saya pantau harga-harganya. Saya baca review produknya. Saya baca komentar para pengguna maniak Blackberry. Saya buka situs Blackberry bila ada produk baru, lihat fitur terkininya. Di etalase toko gadget, saya cari Blackberry pajangan.

Ini adalah pertempuran yang mungkin tidak akan berhenti. Siapa yang menang? Saya masih dapat bertahan sampai saat ini. Kebijakan dan akal sehat masih punya hak veto. Bulan depan, tahun berikutnya, belum tahu.

Oni Budipramono
Tangerang

086

“PANCASILA Mengapa Saya Tidak Ber-Black Berry”

Sila ke-1:

Pekerjaan saya tidak terlalu bergantung pada komunikasi dan korespondensi. Jadi saya tidak merasa perlu diganggu sama imel sewaktu berada di luar kantor.

Sila ke-2:

Biaya berlangganan Black Berry ini buat saya masih terasa mahal. Lebih baik uang segitu dipakai untuk berlangganan internet unlimited akses di rumah.

Sila ke-3:

Perangkat untuk ber-Black Berry saat ini masih mahal harganya, yang bekas saja masih Rp.1 juta lebih. Dan kebetulan ... kantor saya TIDAK berkenan memodali saya buat membeli dan berlangganan gadget ini.

Sila ke-4:

Walaupun Black Berry juga bisa dipakai untuk surfing internet, tapi kan layarnya kecil sekali. Nanti takutnya saya malah harus keluar biaya ekstra untuk berobat mata.

Sila ke-5:

Imel-imel saya sebagian besar isinya cuma berasal dari milis gadget semacam gadtorade. Masak harus dimodali sedemikian besarnya hanya untuk ikutan tren metroseksual ber-BB ria?

Sila OOT:

Saya sengaja tidak ber-Black Berry agar punya alasan buat bikin tulisan untuk ikutan sayembaranya Oom Herry ini. Mendingan punya eeePC daripada BB kan? Amien.

Ivan Malik

Jakarta

.....

087

“Mengapa saya tidak ber-BlackBerry”

Kenapa sampai sekarang saya tidak ber-BB ?

Karena sistem peringatan bencana di Indonesia tidak membutuhkan BB. Saya bekerja di bidang penanggulangan bencana, sehingga saya butuh update terus-menerus tentang kondisi bencana terakhir di wilayah Indonesia. BMG (Badan Meteorologi dan Geofisika) menyediakan update ini. Berdasarkan situasi ketersediaan alat yang umum, mereka mendesain sistem peringatan berbasis SMS. Mereka belum menyediakan update berbasis email karena mereka melihat email belum menjadi alat komunikasi instan di masyarakat umum. Dan dalam hal ini mereka benar, karena pemegang BB masih amat kecil jumlahnya dibanding pemegang HP ber-feature SMS.

Jadi, kalau kebutuhan saya sudah terpenuhi, ngapain ber-BB ?

Philip Yusenda

Ubud, Bali

.....

088

Andai Saya Manager Pemasaran Layanan Blackberry :

Pertama, saya akan buat artikel advertorial / publicity Blackberry tidak cuma di harian nasional, tapi juga majalah2 yang berhubungan dengan gadget, majalah berita, dan majalah wanita. Karena selama ini hampir tidak ada iklan & promosi khusus mengenai Blackberry kecuali dari operator mobile yg join dengan layanan blackberry

Kedua, membuat layanan blackberry prabayar, menambah outlet & point of sale dan menggencarkan promosi below the line. Sehingga masyarakat akan lebih banyak mengenal apaan sih blackberry itu? buah? juice? selai? topping ice cream? BUKAN cuma itu ternyata!!!, tapi ada juga BLACKBERRY gadget. 😊

Ketiga, memperluas segmen, terutama wanita & pelajar.mahasiswa, karena ternyata, banyak ibu2, yang menjadi anggota milis atau forum yang tentunya mereka perlu buat cek email, posting, up/down load dst, dst. Umumnya mereka saat ini, lebih sering on line lewat PC atau notebook kalau tidak di kantor, ya di rumah, hanya sebagian kecil yang statusnya mobile pake pdaphone atau cuma handphone aja. Mereka umumnya tidak terlalu memikirkan biaya untuk layanan selalu connected / online.

Sekian saja

Susilo
Jakarta Selatan aja

.....

089

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry

Berbagai macam pendapat mengenai Blackberry (BB) dari yang pro dan kontra sampe dengan ratjoen... yang sangat berbisa pernah hampir membuat saya untuk menggunakan fasilitas ini, tapi pada akhirnya saya memilih tidak ber-BB karena:

1. Biaya untuk membeli device.

Ketika menggunakan fasilitas BB maka harus mengeluarkan uang untuk membeli device BB atau setidaknya device yang support BB (minimal sekitar 1 jutaan untuk membeli device BB bekas).

2. Biaya BB per bulan.

Setiap bulannya harus mengeluarkan minimal 150 ribu + PPn.

3. Pekerjaan tidak membutuhkan korespondensi email.

Aktifitas pekerjaan saya saat ini tidak menuntut/membutuhkan email sebagai bagian dari pekerjaan, hanya sebagai penunjang saja. Selain itu tidak setiap hari saya menerima email

yang berhubungan dengan pekerjaan. Mungkin karena tempat kerja saya yang masih birokratis dimana segala sesuatunya “lebih disukai” tertulis/tercetak di kertas. Sedangkan email pribadi saya lebih banyak dari milis yang akan menjadi tidak efektif/efisien bila saya menggunakan BB hanya untuk memonitor milis.

4. Mobilitas rendah.

Mobilitas pekerjaan saya sangat rendah, dimana setiap hari saya berada di kantor dan duduk di meja serta selalu berhadapan dengan komputer yang online dan dapat digunakan untuk mengecek email, browsing dan lain-lain. Kalaupun saya harus meninggalkan meja saya pasti karena untuk menghadiri rapat/diskusi yang tidak memerlukan komunikasi email.

5. Masih bisa cek email via hp.

Saat ini saya memakai Nokia E61 dan sudah bisa cek/kirim email, browsing dan chatting pada saat dibutuhkan saja. Cara ini lebih murah daripada harus berlangganan service BB setiap bulannya. Selain itu untuk account Yahoo! maka saya menggunakan aplikasi Yahoo! Go yang support push email. Biaya data/gprs yang harus saya bayarkan setiap bulannya hanya berkisar puluhan ribu rupiah saja.

Berdasarkan uraian di atas dan perhitungan biaya yang harus dikeluarkan maka bagi saya pribadi masih lebih efisien dan efektif serta “lebih murah” dengan tidak menggunakan BB.

Martin Edward Awuy
Jakarta

090

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Kalau saya Jadi Manager Pemasaran Layanan BlackBerry maka saya akan jadikan layanan ini lebih memasarakan. Saya akan meminta RIM untuk melakukan 2 langkah yaitu : Membuat Handset BB yang low price dan membuat prepaid untuk layanan BB

Mungkin ada pertanyaan mengapa dilakukan 2 langkah di atas ? Karena sepertinya segment pasar di Indonesia tertarik dengan model yang di atas. Ada Segment pasar yang maunya murah untuk suatu layanan tapi ada juga segment yang maunya perangkatnya yang murah

Low Price BB Handset bisa di targetkan ke Segment pengguna BB yang yang mau membayar bulanan yang sekarang berlaku namun keberatan untuk membeli Handset BB. Kita tahu sekarang ini banyak produk produk HP dari Cina yang murah meriah namun kaya fitur. Saya yakin RIM dapat menunjuk produsen / Pabrik di Chine untuk membuat low price BB dengan spesifikasi khusus dan control dari RIM

Prepaid BB akan menjadi alternative bagi pengguna BB untuk yang mempunyai budget bulanan yg terbatas selain itu bisa ditujukan ke pengguna BB yang lebih sering online di kantor/dirumah dan hanya sesekali menggunakan BB. Prepaid BB juga bisa menyasar ke Segment anak sekolah / Mahasiswa sehingga bisa menggantikan komunikasi SMS ke E-mail.

Apakah hal ini akan berhasil ? kalau kita bias berkaca pada realita yang ada di mana 90% pengguna seluler Indosat adalah pengguna prepaid maka mestinya metode ini juga bias di terapkan di layanan BB.

Kemudian bagaimana dengan Program Low Price Handset BB? Sama seperti kasus di atas bahwa kalau kita berkaca dengan realita yang terjadi dimana saat ini di mana hamper semua operator melakukan program penjualan kartu perdana dengan bundling low end Handset . Maka mestinya ini juga berlaku ke layanan BB juga

Terima kasih
F. Triyanto
Jakarta

091

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

seorang teman di suatu sore yang redup dan menguning datang menghampiri. dibalik punggungnya terkait sebuah tas, nampak berat dan ringkih. seperti biasa dia hanya memberikan senyum kecil sebelum memasuki pelataran halaman.tidak aneh. memang seperti itulah kawan satu ini. dengan sebatang rokok yang masih utuh tanpa sempat terbakar, dia langsung menghampir dan duduk pada sebuah kursi tepat disampingku, menurunkan tasnya dan mulai membakar sebatang rokoknya.

tanpa sungkan aku pun mulai bertanya pada nya “tumben sore ini sudah keluyuran,?” biasanya dia cuman keluar rumah cuman untuk membeli makan atau rokok. waktunya sering dia habiskan didepan komputer, entah apa yang ia kerjakannya. aku tahu kebiasaannya karena setiap waktu aku berkomunikasi lewat pesan cepat lewat dunia maya. lalu tanpa basa basi dia juga menjawab “biasa orang sibuk, mesti bertemu klien kapan saja” tanpa mau mengomentari aku langsung mengambil minuman di lemari pendingin, lalu memberikannya pada kawan yang tampak haus dan lelah.

tak sabar aku menebak isi tasnya, aku langsung bertanya “bawa apa sekarang kamu?”karena ku tahu dia satu satunya kawanku sejak kecil, sejak sama sama sekolah ditaman kanak kanak sampai SMP,dialah yang sering memeperkenalkanku pada barang barang permainan elektronik kepadaku.

benar saja dugaan ku, dengan gampangnya dia membukakan tasnya untuk aku melihatnya...aku terperangah melihat isi tasnya yang penuh dengan benda benda elektronik yang lagi lagi aku tidak kenal, sembari tersenyum kecilnya yang khas dia berkata sembari sedikit bangga “kamu belum pernah kan lihat yang kayak begini”aku pun hanya membalas dengan senyum kecil yang malu.

gila, pikirku orang ini sudah mulai agak tidak waras, didalamnya telah bertumpuk

bermacam alat elektronik yang hampir semua tidak aku kenal. lalu dia mulai membantu ku mengenali nama nama barang satu satu “ini namanya iphone, ini namanya cowon, ini ipod touch, ini EEE, ini treo 680, ini blackberry 8300, dan yang terakhir ini namanya headphone Grado” memang, sering kudengar nama benda benda itu dan sekali kali aku melihatnya ketika berselancar di dunia maya, tapi tanpa sekalipun aku melihatnya langsung.

pikirlu buat apa dia bawa barang barang seperti ini dalam tas. tapi selintas aku tertarik dengan yang dia sebut blackberry, namanya terdengar enak dan segar... lalu aku membayangkan alat itu untuk apa? “ah, mungkin kamus elektronik itu” cetus ku dalam hati, sambil kucoba meraba aku mulai meraba benda ini. dengan rasa penasaran aku mulai bertanya, “ini apaan??” dengan enaknyadia menjawab pertanyaanku dengan tertawa dengan renyah “hahahahaha.... dasar orang kampung, yang gitu aja gak tahu” lalu aku membalasnya “kamus elektronik??” mendengar jawabanku tertawanya malah menjadi jadi. semakin penasaran aku ingin tahu aku menebaknya lagi “kalkulator?” sembari senyum lebar dia mulai menjawab pertanyaanku “ini adalah sama halnya dengan handphone, tapi ini kelebihanannya bisa kirim dan terima email kapan saja kamu mau, asal kamu berlangganan data sama operatornya” sejujurnya aku cuman sering dengar ada alat yang bisa mengirim dan menerima email, tapi baru kali ini aku melihat dengan mata telanjangku bahwa seperti inilah alatnya. sungguh sedap dan enak dipandang. tapi setelah mendengar aku bisa menggunakan asal berlangganan membuatku mulai meluluh untuk ingin mencoba memakainya “emang berapa duit yang harus dibayar kalau ingin berlangganan?” tanyaku “ya... minimal 100ribu, diluar biaya nelson sama sms!!” balasnya, kontan aku kaget, kalo dihitung hitung dengan uang jajan seorang mahasiswa dari kampung seperti aku untuk mengeluarkan biaya pulsa sebulan 100ribu pun sudah besar. tapi kawan ku itu menganggapnya enteng, mungkin uang saku kami berdua memang beda. tapi setelah itu aku tak mau memperpanjang pertanyaan.

waktu mulai berlalu tanpa terasa, langit yang kuning tadi sudah berganti hitam. dan obrolan kami pun sudah amat jauh, dari mulai memperkenalkan barang elektroniknya hingga bercerita masa kecil. dan aku pun sudah tak menghiraukan barang barang yang ia bawa. karena aku lebih asyik mengobrol dengan tema lain. ditengah obrolan tiba tiba sebuah nada pesan berdering entah dari alat yang mana, dan temanku pun mulai mencari asal suara itu. ternyata sebuah pesan masuk ke blackberry nya. dengan membiarkannya untuk menerima dan membalas pesannya aku tinggalkan ia sebentar untuk membuatkan dia minuman hangat, untuk menambah asyiknya onbrolan.

sejak aku tinggal dan sampe aku kembali menghampirinya dengan membawa 2 cangkir kopi, ternyata kawanku belum selesai dengan blackberry ditangannya. aku bertanya “lama banget bales pesannya” dia menjawab “nah ini kelebihanannya... terima email kayak terima sms, menulisnya pun suka suka kita tapi tetep irit biaya” tanpa pertanyaan aku mulai menyuguhkan kopi panas pada meja.

setelah selesai dia bertanya kepadaku “apa kamu tidak tertarik pada blackberry?” aku hanya diam sambil melihat benda yang ia pegang itu masuk sarung pinggangnya. “ini canggih loh... kamu bisa berinternet juga. layarnya lebar puas kamu kalo lihat film disini” rayunya, sekarang aku mulai menjawabnya “tidak ah, aku gak sanggup untuk berlangganannya.. klo beli blackberrinya mungkin aku tertarik, tapi klo cuman berinternet dan nonton film aku lebih baik di komputerku saja lebih enak, lagian gak setiap waktu juga aku pakainya” dengan kembali tertawa seperti sebelumnya, dia membalas

jawaban ku “hahahahaha...itu sudah kuno, sekarang zaman canggih, semuanya harus ada dalam genggamanku, zamannya udah ganti” dalam pikiranku...zaman boleh berganti tapi bukan berarti semuanya harus berganti mungkin ada benarnya, tapi rasanya setiap teknologi yang hadir seringkali membawa persoalan baru tanpa sebelumnya hadir. ya, seperti blackberry ini, bilamana ada dalam genggamanku, mungkin akan ada perubahan, mungkin aku mulai terbiasa dengan kirim dan terima email, tapi tidak bisa dipungkiri aku pun harus mencari uang saku tambahan untuk membiayai alat ini agar dapat berfungsi, ketika harus mencari uang saku, kerja ku harus mulai ditambah, ketika kerja harus bertambah beban tuhku meningkat. ah, ternyata hidup ini seperti mesin dan elektronik, setiap ditamabah panelnya maka segala sesuatu nya akan bertambah dan dan beganti. kemajuan tak mungkin disangkal dan ditolak, tapi setidaknya setiap tekhnologi bukan untuk membebani tapi seharusnya meringankan siempunya. mungkin bagiku ini blum waktunya, dan belum juga ada fungsinya untuk.

jam ditangan sudah menunjukkan jam 10 malam, kawanku sudah mulai nampak lelah dan ngantuk. matanya sudah berkaca kaca karena perih menahan ngantuk selama kami mengobrol. akhirnya sambil mengemas barang barang yang ia keluarkan dari tadi sore ia pamit “aku pulang dulu ya, cape, besok harus ketemu klien yang mau beli laptop” aku pun mulai membantunya mengemas barang barangnya. dengan tas yang sudah melekat dipunggungnya dan telah bersiap keluar halaman dia mencoba mengingatkanku “kalau sudah minat dengan blackberry kabari aku, aku bantu deh”ujarnya sambil membakar rokok dan berlalu. aku cuma meng iyakan sambil melambaikan tangan”beres...ntar ya kalo sudah gak jadi mahasiswa lagi” pelataran kembali sunyi dan diam. aku memberesi meja yang telah bercampur abu rokok sisa obrolan tadi.

hendra F
-Bandung

092

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

Berat...berat...berat....Racun Blackberry saat pertama mengenalnya sangatlah kuat. Ini pertama dirasa waktu join milis Gadtorade. Dunia pergadgetan menjadi terpampang lebih luas, khususnya Blackberry. Banyak penggede milis yang menyuguhkan keunggulan fitur2 Blackberry. Begitu kuat racunnya sampe bongkar arsip arsip lama Gadtorade dan baca dari awal ttg racun yang satu ini...print berlembar2 dan bawa pulang buat baca dirumah.

Sempet juga nanya langsung dgn rekan Pemakai langsung (dan diantaranya pengedar). Dan makin menjadilah ratjoen BB menjalar ke tubuh.

Siang badan panas, malam badan dingin mikirin Blackberry...keinginan dah menguat dan di pikiran hanya satu...jangka teramat dekat mesti pindah ke Blackberry. (bagaimana gak ngiler...beberapa jurus yang disajikan mantap...dari issue ilusi (panjang lebar dibahas waktu itu pro kontranya), kompresi, unconcerned quota, dll.

Tapi mendadak satu ketika dalam kegiatan rutin (baca: monitor gerak milis gadtorade),

ada perubahan besar pada keinginan thd Blackberry.

Beberapa wejangan Penggede di milis mengatakan dalam suatu pertarungan antara BB dan non BB, yang akhirnya kembali ke akar penentuan atas pilihan, mereka berkata yang intinya :

“Sesuaikan gadget dengan kebutuhan bukan keinginan”.

Ungkapan yang singkatsaya jadi mikir setelah membaca satu ungkapan singkat itu. Bener gak sih saya butuh Blackberry?

Lha wong email milis Gadtorage, Internet facility bisa saya buka (monitor) sewaktu waktu saat di ada kantor (meski saat di rumah nggak...tapi...sepenting itukah update informasi pergadgetan bagi saya?...lain cerita mungkin saya pengedar (baca:pedagang)).

Bener gak sih saya butuh Blackberry?

Lha wong kebutuhan saya terhadap informasi (fungsi waktu) di milis tidak berdampak langsung dan terhadap penambahan income saya...sementara biaya langganan BB sudah jelas rutin per bulan.

Bener gak sih saya butuh Blackberry?

Kalo fungsi fungsi BB pada sebagiannya telah terwakili gadget lain?.

Yah....ungkapan sederhana yang mengalahkan suguhan berlembar lembar kecantikan Blackberry (dan memang tidak dipungkiricantik).

Saya tidak menjamin kebal diri saya terhadap ratjun Blackberry yang begitu menggoda , sesungguhnya simple logic thinking dan objectivitas atas keadaan sayalah yang membuat saya memutuskan untuk mengganti pinangan Blackberry ke Treo 750V.

Salam,

Mochamad Luthfi (BEKASI – JABAR)

(yangdalamhatikecilmasihkadangterbayangblackberry)

093

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry

Sebenarnya sudah lebih dari 2 tahun lalu saya tertarik dengan perangkat yang dikeluarkan oleh RIM ini, tapi sampai saat ini saya masih belum membutuhkannya, kenapa? karena sebagian besar waktu saya dipergunakan didepan komputer, dirumah dan dikantor.

Walaupun saya mengikuti milis kampung gajah yang sangat aktif, dimana lalulintas email perbulannya bisa mencapai 25000 email, saya tetap tidak mau berlangganan black berry :). Jika pada saat mobile saya perlu mengakses internet dan membaca email-email, maka pilihan saya masih tetap membaca email lewat treo 680 saya melalui blazer.

Tahun ini, jika perpindahan tugas saya ke department baru akan membuat saya semakin sibuk dengan email dan perjalanan, saya akan membeli perangkat black berry dan berlangganan.

Saya harapkan tahun ini layanan ini akan semakin murah dan semakin terjangkau peralatannya.

094

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Kenapa saya tidak ber black berry salah satunya adalah karena layanan ini menurut saya masih belum murah, maka jika saya menjadi manajer pemasaran layanan black berry, yang pertama-tama akan saya promosikan adalah “kemurahan” layanan ini dibandingkan dengan layanan lainnya. Kemurahan layanan ini pengertiannya adalah berapa banyak yang bisa kita dapat jika membeli layanan black berry, jika hanya response email yang sangat cepat maka menurut saya sebagai manajer adalah MAHAL!. Harus ditambahkan added value lagi selain email dan browsing internet. Mungkin layanan perbankan yang terintegrasi langsung dengan black berry, tarif telepon yang lebih murah jika menggunakan layanan ini, dan jika dimungkinkan layanan ini unlimited (kalo gak salah sekarang ini masih limited).

Harga tidak perlu murah, tapi dengan harga yang cocok layanan ini bisa memberikan hasil yang lebih banyak bagi penggunaannya.

Andriansah - Jakarta

Calon manajer pemasaran Black berry

095

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry

Teringat sama jargon yang sering kita dengar “Kalo bisa dipersulit kenapa di bikin mudah”, jangan sampai kita ngikutin jargon tersebut dengan memakai blackberry, pada prinsipnya blackberry ada mempermudah kita, tapi ada beberapa orang yang justru jadi sulit gara gara blackberry, malah ada sebagian orang yang dibilang kena autisme gara gara blackberry.

Coba kita ingat lagi sebelum ada yang namanya Handphone, hidup biasa aja tuh tidak merasa sulit tanpa Handphone, tapi sekarang ada yang gara gara ketinggalan Handphone seolah olah tidak bisa berbuat apa apa, mungkin sebentar lagi akan ada jaman dimana semua orang merasa kehilangan dan tidak bisa berbuat apa apa kalo blackberrynya ketinggalan.

Buat saya Blackberry ada karena tuntutan perkembangan teknologi dan untuk memudahkan para kaum yang super sibuk hingga segala sesuatu harus uptodate Bersyukur juga sih perkembangan telekomunikasi berkembang demikian pesat hingga sangat memudahkan para penggunanya, tapi karena pengguna blackberry belum sebanyak pengguna handphone biasa rasanya belum sangat penting bila saya belum memakai blackberry, entah kalo nanti....

Alvin

Bandung

096

Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry

Pernah waktu itu saya memakai HP Kyocera 7135, dan ada temen menyangka saya pake blackberry mungkin mendengar tipenya yang 7135, saya sudah jelaskan tapi dia tetap bilang saya pake blackberry, walau saya sudah tunjukkan Kyocera 7135 nya tetap dia bilang itu blackberry, lalu saya coba tanya apakah dia tahu apa itu blackberry dia dengan senyum menjawab 'kaga tahu, blackberry khan merk handphone keluaran Amerika itu bukan..?' dia malah balik bertanya.

Saya hanya tersenyum mendapat pertanyaan seperti itu, mau jawab salah tidak dijawab juga salah. Tapi mau jawab gimana lha saya sendiri waktu itu belum terlalu mengerti apa itu blackberry. 😊

Alvin
Bandung

097

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Langkah pertama, saya akan memastikan BlackBerry tidak hanya dikenal di komunitas gadgeteer eksklusif. Saya akan memasarkan layanan BlackBerry pada segmen-segmen tertentu, dengan promosi, iklan, dan berbagai event yang sesuai. Misal, untuk segmen remaja, saya akan menggunakan artis atau musisi untuk menekankan, betapa asyiknya berkomunikasi dengan sahabat, pacar, keluarga, menggunakan BlackBerry. Aneka event di sekolah dan kampus-kampus, dengan games seru serta demo BlackBerry, lomba menuliskan email di BlackBerry secepat dan seakurat mungkin, saya rasa akan menarik minat remaja. Untuk kalangan wanita karier yang sibuk, dengan menggunakan figur wanita karier yang sukses di beberapa bidang, akan ditekankan betapa mudahnya urusan bisnis, terutama di dunia maya, ditangani dengan adanya BlackBerry. Hal yang sama juga dapat dilakukan untuk target audience eksekutif pria.

Bagaimana dengan para ibu rumah tangga? Tentunya tidak luput dari perhatian. Ibu rumah tangga zaman sekarang dituntut untuk selalu mengikuti perkembangan zaman, dan tentunya dengan adanya BlackBerry, mereka bisa tetap saling mengontak dengan sahabat dan keluarga, juga mudah mengakses berbagai informasi yang mereka butuhkan. Ingin mencari resep? Konsultasi dengan sesama ibu-ibu mengenai pengasuhan anak?

BlackBerry bisa membantu!

Saya juga akan terus menjajaki kemungkinan untuk mencari produsen handheld BlackBerry yang harganya lebih terjangkau. Saya juga akan mengajukan agar aneka layanan BlackBerry akan dibagi menjadi pra dan pascabayar, agar lebih dapat terjangkau lebih banyak golongan.

Primadonna Angela
Bandung

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Jumat pagi di Buah Telecom, ditengah-tengah rapat yang dipimpin Pak Berryjer (BJ-manajer), hadir team pemasaran yang terdiri dari : Berryblack, Berrywhite, Berrymanilow, Berrysik (baca : berisik) dan terakhir Berryerry (baca beri-beri), diagendakan rapat hari ini soal pemasaran layanan Blackberry.

“Saudara2 saya minta evaluasi mengenai layanan BlackBerry selama ini, buat masukkan langkah-langkah yang tepat agar BlackBerry lebih bisa diterima di masyarakat” kata pembuka rapat dari Pak BJ yang bikin kening team berkerut.

“Waduh ni’ rapat bakal serius!.....alamat makan siang telat nih!” sungut Berryerry yang dari ukuran badannya yang luas langsung kita tau kalo doyan makan.

Berrysik angkat bicara “Begini Pak, setelah saya menerawang di lapangan, Blackberry lambat penetrasinya karena,
1. handset sulit di dapat,
2. handset mahal dan
3. walaupun dapat handset, kadang masalah teknis menghadang, seperti PIN nyangkut dan lain-lain, saya rasa hanya itu.”

“Saya tambahkan.” dengan sisa semangat ibadah malam jumat Berryblack ikut angkat bicara. “Kendala utama layanan blackberry biaya mahal, yak.....biaya mahal bulanan Pak BJ, itu yang perlu kita pikirkan.”

Pak BJ manggut-manggut tanda mengerti, padahal sebenarnya bingung cari solusi. “Ada masukan lain,” kata Pak BJ

“Pertama coba kita ubah pradigma komunikasi tidak terbatas hanya telepon dan SMS,” Kata Berryblack. “Tetapi ada sarana komunikasi yang sangat cair dan fleksibel, cair maksudnya tidak ada batasan ruang dan waktu serta fleksibel maksudnya melampaui kemampuan SMS atau MMS sekalipun, yaitu messenger dan email.”

Pak BJ yang tadinya duduk, berdiri lalu jalan mondar-mandir, entah antusias, tambah bingung atau emang pengen berdiri aja.

Berrymanilow yang romantis.....sambil teringat mantan pacar yang nun jauh di negri singa seberang tiba-tiba nyerocos, “Email dan messenger bisa merubah dunia dari senep jadi seneng, yang jauh jadi berlabuh, yang dekat jadi lekat.” Sambil tiap sebentar mata melirik Blackberry, menunggu email dan messenger dari mantan sambil senandung dalam hati lagu can’t smile without you.

Sambil mulut penuh arem-arem Berryerry ngga ketinggalan, “email juga bukan semata-mata untuk urusan bisnis aja, bisa loh buat berkirim foto, khususnya foto makanan.” Duuuhh biung tetep aja makanan jadi topik utama si Berryerry.

“Su..bi..du..bi..du....la..la..la, lagu Pak....email bisa kirim lagu lho,” timpal Berrywhite

“Mmh...iya seharusnya paradigma komunikasi baru dipadukan dengan kemampuan dasar BlackBerry bisa sangat powerfull,” renung Pak BJ sambil menghitung kebiasaan handset BlackBerry berikut layanannya :

1. Telpon
2. SMS
3. Push Email
4. BBM atau blackberry messenger
5. Browsing
6. Yahoo Messenger
7. Google Talk
8. Info-info penting lainnya

“Berrysik coba cari tahu dampak aneh pemakaian Blackberry, biar kita berimbang dan tepat sasaran,” Pak BJ memberi instruksi. “Di Milis id-blackberry message no : 22502, saya baca banyak kebiasaan aneh, seperti rela disuruh antri, seneng saat terjebak kemacetan sampe waktu BAB jadi bertambah lama, coba telpon penulis message 22502,” lanjut Pak BJ

Tuuutt....tuuutt....tuuutt....ceklak...hallo

“Pagi, Mas Amil Luthfi (panggil mas....masih muda soalnya ;-P), saya Berrysik dari Buah Telecom, mau menanyakan message no. 22502 di id-blackberry soal dampak aneh yang Mas alami setelah memakai Blackberry, apa benar begitu?”

“Pak Berrysik (udah tua soalnya ?) awal-awalnya memang saya jadi autis berat, pandangan mata lekat terus ke Blackberry, maklumlah euforia adanya gadget baru, tapi sejalannya waktu bisa makin bijak koq memakai Blackberrynya,” jelas Mas Amil.

“Sekarang dengan Blackberry, seperti pepatah kalau 1 musuh terlalu banyak dan 1000 teman kurang banyak, dengan Blackberry saya bisa bertambah teman, bertambah saudara, bertambah rejeki, apalagi teman-teman sering mengadakan gathering, ditambah kemudahan yang diperoleh untuk urusan pekerjaan, jadi soal Blackberry satu kata, tak kenal maka tak sayang,” celoteh Mas Amil

Perbincangan berlanjut sampai beberapa lama kemudian.

“Baik saudara-saudara kita tau apa kendala utama, kita tau kekuatan messenger, email ataupun layanan lainnya dan kita sudah tau kelebihan dan kekurangan layanan Blackberry,” Kata Pak BJ....mmhhh udah mulai nyambung nih!

“Berryerry!!.....koq makan terus!.....arem-arem udah 4....coba apa langkah selanjutnya,” Pak BJ sebel, arem-arem bagiannya diembat Berryerry.

“blbb.....bbb....puah....bblp,” sambil muncrat Berryerry berusaha ngomong.

Kita bagi pengguna kedalam beberapa kelompok Pak, saya perhatikan waktu makan di Oh lala café.” Teutep ya sambil makan.

1. Ibu-ibu muda : ngobrol chit chat gossip sesama teman cocok dengan layanan messenger
 2. Eksekutif muda/pekerja : koordinsai pekerjaan dengan email dan mesenger cocok dengan layanan push email dan messenger
 3. Mahasiswa muda : browsing bahan-bahan kuliah maupun ikutan mailing list cocok dengan layanan browsing dan push email
- Pelajar muda : tetep suka sms buat komunikasi, tapi diarahkan memakai layanan messenger

Semua yang hadir bengong.....mayan juga si Berryerry.....perut di isi....otak langsung jalan

“Tinggal lebih gencar pengenalan produk di tempat-tempat umum, seperti mall, perbelanjaan, kantor-kantor, kampus dan tempat strategis lainnya,” lanjut Berryerry. “Supaya lebih menarik, selain ada booth bisa kita pakai Sales Promotion Girl/Boy buat mengelilingi arena pameran sambil memberi kesempatan uji coba layanan dan fitur BlackBerry buat pengunjung,” Berryerry terus nyerocos

Berrymanilow yang dari tadi diam, begitu dengan kata-kata SPG langsung segar. “Setuju pakai jasa SPG cantik berstatus lajang berkaki jenjang, buat yang pria harus ganteng berperut rata dan ngga suka maen mata.” Wah Sepertinya ke ‘Playboy’ an Berrymanilow takut tersaingi nih!

“Baik, berarti tinggal masalah handset dan aboddemen,” Lanjut Pak BJ

Berryblack langsung menimpali,”Buat handset, agar tidak terjadi masalah teknis, dan handset yang beredar mudah di kontrol, Buah Telecom sebaiknya memberi subsidi buat pelanggannya dengan sistem kontrak berlangganan dalam berbagai pilihan jangka waktu misalnya

1. Handset gratis, dengan kontrak 2 tahun dan pelanggan membayar Rp. 350.000,-/bln,
2. Handset bayar 50%, kontrak 1 tahun dengan bulanan Rp. 250.000,-/bln, ya untuk detailnya nanti bisa kita bahas lagi Pak.”

“Pak BJ!” Berrywhite angkat bicara. “Seperti yang disampaikan Berryerry tentang segmen pengguna, bagaimana jika biaya bulanan kita sesuaikan dengan keinginan pelanggan dan penggunaannya

1. layanan paripurna, semua kemampuan Blackberry di dimanfaatkan, Rp. 200.000,-/bln,
2. hanya layanan push email saja Rp. 100.000,-/bln,
3. hanya layanan chatting saja Rp. 100.000,-/bln,

4. hanya layanan browsing saja Rp. 100.000,-/bln
5. tambahan layanan ke-2 tambah Rp. 50.000,-/bln, seperti itu Pak BJ. “Angka itu masih reka-reka saya Pak, perlu kajian lebih dalam.

“Eureka....sepertinya layanan persegmen lebih fair buat pelanggan,” mbathin Pak BJ.

“Oke team, strategi pemasaran ini akan kita luncurkan segera, terima kasih masukkannya, rapat berikutnya membahas jasa SPG mana yang kita pakai saat launch handset dan layanan.”

HOREEE....team semua gembira dan bertepuk tangan.....tentunya dalam hati, soalnya air muka Pak BJ kurang bersahabat, gara-gara cuma kebagian kue cucur.

*kesamaan nama Cuma kebetulan, kalo masih juga namanya sama, temen-temen aja ya yang ganti nama, entar saya bantu urus kekelurahan.....waaa’....waaa’...waaa’

Amil Luthfi

Jakarta

.....

099

WHY I DON'T NEED BLACKBERRY (niru judul artikelnya Lois Lane di Superman Return)

Suatu hari gw iseng pergi ke sebuah pameran handphone, kebetulan di stand paling depan sedang dipajang handphone-handphone andalan dari 4 produsen berbeda. Salah satu di antaranya ada si blackberry (HP B). Masing-masing HP tersebut terlihat cantik sekali, semua dengan desain yang OK juga. Saat sedang melihat-lihat dan mencoba-coba. Tiba-tiba keempat handphone tersebut mulai ngomong (jangan ada yang protes yah kok HPnya bisa ngomong, suka-suka yang bikin cerita donk hehe) memamerkan kelebihanannya masing-masing berebut pengen dibeli oleh orang ganteng dan keren yaitu saya hehehehe. Begini promosi mereka :

HP A : Bos, bos beli saya saja bos. Music playernya OK banget loh bikinan produsen music player paling top sedunia, suaranya mantap lahh. Bentuknya tipis eksklusif, bersih cuman ada satu tombol, warnanya hitam keren, layarnya kinclong, ada wifinya lagi. Kapasitas buat simpan dataku sudah 8GB loh banyak kan, udah bisa buat mutar video, ada kamera, touch screennya yang keren, lihat nih kalo aku miring gambarnya ikut jadi landscape, bisa di zoom digerak2in cuma pakai gerakan jari saja. Lucu dan keren kan. Pertama nih bos di dunia, liat aja habis saya keluar banyak tuh yang tiru-tiru, biasa emang susah kalo jadi produk terkenal. Soal multimedia serahin saja sama saya, OS nya aja dipakai di komputer jadi dah pasti handal. Kalau bos pake saya nih, pasti semua orang ngeliatin deh, pasti tambah keren deh penampilannya. Cocok banget ma bos..

HP B (Si Blackberry nih) : Beli ane saja bos. Kalau pakai ane, dunia serasa ada di genggamannya deh. Mau dihubungin pakai telpon, SMS, email semua langsung sampai ke

tangan, ga ada yang bakal kelewat sedetik pun. Ga perlu cari warnet ato bawa-bawa laptop lagi buat baca email ato kirim-kirim email. Kalo buat urusan bisnis serahin saja sama ane, bisnis jadi lancar cuan pasti tambah banyak bos. Jadi pakai ane dompet bakal keisi teruss, dan sekali pegang ane pasti ga mau lepas lagi deh, dijamin..

HP C : Bos, liat saya aja bos. Slim, ukuran kecil, touch screen bisa, mau keyboard qwerty juga ada. Wifi ada, lensa kamera yahud juga, music player siap, mau terima push email kaya si B juga bisa, mau ini itu bisa lah. Harganya pas banget deh, ga terlalu mahal tapi fitur lengkap..kap..kap..kap. Mau buat bisnis OK, mau buat entertainment OK, mau buat nelpo apalagi hehe. Duit lancar hati dan pikiran senang.

HP D : Ahh kalian lewat semua deh, coba tanya aja ke siapapun di sini pasti kenal gua. Merk HP nomor satu di dunia. Jaminan mutu deh. Apalagi model kaya gua, emang kelas atas. Ada rupa memang ada harga kan bos. Mau WiFi ada, bikin dokumen kantor bisa, mau GPS siap, kamera OK banget deh udah 5MP auto focus ada flashnya lagi, butuh storage besar? Di dalam sudah siap ruangan 8GB siap dipakai, lega kann. Butuh buat musik, udah siap juga nih tombol-tombol khususnya, video call pake 3G juga gampang. Ga perlu lagi alat lain deh. MP3 player, laptop, GPS, flash disk, kamera digital, camcorder, organizer semua tinggalin aja di rumah. Cukup gua di kantong semua udah tersedia. Keren, praktis, lengkap... OK kan memang teknologi gua yang paling mengerti si bos.

Mendengar celotehan ponsel-ponsel tersebut gw pikir-pikir mau pilih yang mana yah.. Semuanya tampak menarik, harganya juga beda-beda sedikit. HP mana yah yang paling cocok buat gw. Kalo pilih HP A keren banget sih, efek-efek tampilan, touchscreen, music playernya uhhhh mantap.. Si B yang membuat dunia serasa dalam genggamannya always connected always up to date... Si C yang entertainment OK, buat bisnis juga OK... Si D yang lengkap banget spek nya. Gw mutar-mutar keliling-keliling sementara keempat HP tersebut masih ribut saling promosi. Pilih mana, pilih mana, pilih mana... Aku liat lagi diriku, buat apa yah handphone bagiku, buat kirim terima email realtime hum rasanya kok ga butuh-butuh banget sekarang, mana kalo berlangganan layanannya minimal harus keluar 200ribu belum buat pulsa SMS dan telepon berat bo. Yah akhirnya aku memutuskan tidak memilih si blackberry karena yang aku butuhkan adalah HP yang :

- 1 tidak perlu berlangganan sampai 200ribu per bulan,
- 2 ga perlu email realtime karena urusan dengan email yang penting biasa hanya selama jam kantor sisanya adalah email-email hiburan yang ga harus segera dibaca di manapun dan bakal justru bikin sibuk ngurus email dibandingin kerjaan yang lebih penting,
- 3 kurangnya aplikasi-aplikasi dan game-game menarik yang bisa untuk mengisi waktu luang di kala lagi bosan,
- 4 kalo perlu browsing yang irit pas lagi ga di dekat komputer bisa lah pake HP manapun dilengkapi dengan opera mini dan GPRS,
- 5 bentuk HP blackberry juga terlihat lebar dan kurang praktis untuk dibawa di kantong,
- 6 yang after sales servicenya jelas, ada authorized service dan garansi yang bagus,
- 7 serta terakhir tampaknya ada yang lebih menarik lagi selain sebuah HP yaitu EEE PC hadiah dari kontes ini yang lebih powerful dibandingkan PDA dan HP manapun

So HP mana yang gw akhirnya beli ?? Ga penting sodara-sodara, saya menunggu saja kiriman EEE PC hadiah dari kontes bos Herry hehehe. Jangan gondok yah baca ceritanya, dianggap hiburan aja kan tujuan dari kontes ini salah satunya suruh cerita kenapa saya tidak memakai blackberry. Jadi bukan soal gw mau beli HP apa kan. OK good luck everyone, let the judge(s) (eh satu ato banyak yah jurinya) decides, but I hope the EEE PC goes to me (tetep ajah hehe).

Terakhir ada pesan dari HP2 yang tadi celoteh-celoteh pamer dirinya buat bos Herry. Kasih ke bos Andry donk EEE PC nya...

Andry
@Bandung

100

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Jelas dan pasti karena sampai dengan opini ini ditulis saya belum BUTUH layanan yang memungkinkan email/news secara “real-time in my hand”.

Semua hal yang berkaitan dengan email masih bisa dihandle secara konvensional via mail client atau browser on the net kalau butuh news. Masalah koneksi ? Sekarang sudah banyak cara, lewat kabel konvensional bisa, lewat udara juga bisa (wireless, etc.). Masalah harga ? Ada beberapa pilihan sesuai isi kantong.

Memang ada alasan lain dibalik hal tersebut, namun intinya tetap, perbedaan antara KEINGINAN dan KEBUTUHAN mana yang lebih saya prioritaskan.

Kalau berbicara mengenai KEINGINAN, tentu saja saya:

1. INGIN punya device Blackberry, it's about lifestyle...
2. INGIN bisa membaca email everywhere, even di toilet 😊
3. INGIN mengetahui news secara uptodate, agar menjadi orang yang pertama tahu di lingkungan sekitar. Bukankah ini salah satu ego manusia, bangga deh rasanya tahu lebih dulu dan menjadi pusat rujukan. 😊

Tapi, kalau berbicara masalah KEBUTUHAN, tentunya saya BUTUH:

1. Makan & minum enak.
2. Tempat tinggal bagus.
3. Kendaraan bagus dan anti banjir :-).
4. Kesehatan.
5. Rekreasi se-antero jagad.
6. etc....etc...etc... yang tentunya lebih banyak daripada KEINGINAN ber-Blackberry.

Dan di atas semua itu, saya BUTUH menghidupi anak dan istri secara layak.

Soal komunikasi ? Seperti saya sebutkan di awal, masih bisa di-handle tanpa Blackberry. Dan ini CUKUP buat saya. Apalagi harga device dan layanan Blackberry belum ramah buat kantong saya. So what gitu loch.....

Jadi, dengan mempertimbangkan mana yang lebih saya prioritaskan antara KEINGINAN dan KEBUTUHAN, jelas saya pilih memenuhi KEBUTUHAN dulu.

Semoga opini saya juga dibaca oleh mereka yang berandai-andai menjadi Manajer Pemasaran Layanan Blackberry sehingga bisa menentukan pasar yang tepat buat layanan ini.

Hidup Blackberry.... loch !!!??? 😊

Salam,
Bambang.
Pakuwon-Surabaya.

NB: Ma'af pak HSW, sebelumnya lupa ngasih domisili, masih boleh khan. 😊

.....

101

Tebaran racun di milis Gadtorade benar-bener membuat saya memikirkan Blackberry. Apakah saya sudah membutuhkan gadget yang satu ini? Atau, haruskah saya mencoba kekuatannya?

Saat ini saya masih setia menggunakan Pocket PC bermesin HTC BlueAngel. Sudah beberapa tahun menggunakannya, dan belum bisa berhenti atau berpaling ke lain gadget. Kelengkapannya dalam mendukung mobilitas saya sudah teruji sepenuhnya. Apalagi setelah di-upgrade ke Magneto.

Salah satu kelengkapan yang paling sering saya gunakan adalah segala yang terkoneksi dengan internet. Browser, messenger, atau email client. Walau masih mengusung teknologi 2,5 G, -beuh, padahal sekarang udah jaman 3,5G-, tetap saja device ini sudah berhasil membuat saya 'autis'. Dari serunya chatting, sampai membaca ratusan email dari groups favorit. Anteng, walau -mungkin- ada badai datang... 😊

Kecintaan saya terhadap device ini agak tergoyahkan untuk selintas melirik teknologi lain yang mempromosikan kemudahan beremail. Blackberry. Sebenarnya saya sudah mengenal blackberry sejak awal teknologi ini mulai beredar di Indonesia. Seorang rekan memperkenalkan mesin blackberry, saat dia ditugaskan untuk mencoba layanan ini dengan salah satu provider di sini. Saat itu, alat yang dikembangkan oleh perusahaan Canada yang bernama Research In Motion (RIM), sama sekali tidak menggugah rasa penasaran saya. Walau dengan teknologi push emailnya itu sekalipun. Bentuk dan tampilan layarnya bisa menjadi salah satu penyebab. Kaku dan tidak menarik.

Namun, sejalan dengan perkembangan dunia ponsel dan PDA saat ini, jenis-jenis device blackberry juga semakin berkembang pesat. Tampilan dan bentuknya sudah membuat si pengguna berbangga hati. Tidak kaku dan tampak mewah. Jenisnya mulai berlimpah. Apalagi dengan didukung jaringan dari beberapa cell provider di Indonesia. Dan yang tak kalah hebat, racun yang ditebar di beberapa milis gadget besar di negeri ini.

Seorang tokoh di sana, Lucky, sempat menebar racun dengan tulisannya. Dan inilah tulisan yang mengawali pemikiran saya tentang Blackberry:

-cut-

Dunia bb lebih asik dari dunia 3g, walaupun terus terang sebuah ppc, atau sebuah palm, bisa diisi dengan berbagai macam software fantastis, atau istilahnya, anda punya pacar yg cantikkkk deh dengan ppc, pada bb anda mungkin hanya memiliki pacar yang manis, tapi anda akan betah dengannya, karena dia tidak matre dan enak sekali diajak bicara, setiap ganti topik dia bisa mengimbangi, dari curhat hingga teknologi masa depan.... Kalau kata dunia 3g: "dunia dalam genggamannya anda", kalau bb autis akan bilang: "nice peoples around you, always", jadi bukan dunianya, tapi orangnya yg ada dalam sentuhan papan ketik anda.

Suatu ketika anda membeli sebuah lukisan yg indah, anda pajang di ruang depan, sehingga selalu ketika anda pulang ke rumah, anda akan menyaksikan lukisan indah tersebut setiap membuka pintu.

Sehari, seminggu, sebulan, anda menikmatinya.

Duabulan, 3 bulan, setahun, anda tau bahwa lukisan itu ada, tapi anda hanya membuka pintu dan melewatinya.

2 tahun, 3 tahun anda tak menyadari lukisan itu ada 😊

Nah itulah analogi anda pakai device bukan bb, karena di dunia bb katanya ada istilah hanya ada 2 gadgets di dunia, BB dan bukan BB.

-cut-

Dari sini, saya hampir siap menggaet salah satu mesin Blackberry. Yah, sekedar mencoba, mungkin.

Tapi, kembali saya mereview pocket pc kesayangan. Saya bandingkan dengan fitur Blackberry. Apa aja sih, yang belum bisa didapat pocket pc dari layanan blackberry?

Email

Blackberry memang sudah teruji handal dalam ber-email ria. Teknologi push-nya akan membuat semua orang merasa iri. Email kita baca tepat setelah email terkirim ke mailserver. Sangat instant dan 'always on'. Tapi, bukan pocket pc namanya bila belum bisa mendekati fitur ini. Yang paling mudah tentu metode imap (Internet Message Access Protocol). Karena pop3 (Post Office Protocol) sudah dipastikan mengusung metode pull. Dengan metode imap, kita juga bisa langsung membaca begitu email sampai ke mailserver. Notifikasi langsung tampil di pocket pc, tanpa perlu send n receive. Kita bisa mendapatkan layanan ini dari Aol atau Fastmail. Salah satu email client yang mendukung adalah Flexmail 2007. Memang kita akan memerlukan koneksi internet terus menerus

untuk mendapat layanan ini. Flexmail juga tidak bisa melakukan kompresi secepat blackberry. Ah, tapi ini bukan masalah berarti. Sudah ada provider yang menyediakan unlimited gprs. Walau untuk kalangan corporate. Dengan metode ini, juga akan terasa sedikit lebih lambat. But, we get the point, rite? 😊
Selain imap, kita juga bisa menggunakan metode exchange mail. Penyedia exchange mail gratisan antara lain mail2web.

Saat ini, saya masih puas dengan metode pop3. Flexmail sanggup menarik ratusan email di mailbox saya setiap harinya. Dengan interval yang hanya beberapa menit, saya tidak merasa ketinggalan dengan berita dari blackberry mana pun. Rules layaknya di email client PC juga sangat memudahkan saya dalam memmanage email.

IM

YM versi blackberry, awalnya juga membuat iri. Pengalaman rekan saya, YM di blackberry kabarnya lebih unggul dari IM engine untuk pocket pc. Selain bisa customize status, YM BB juga bisa conference. Manstab.

Tak apalah, dengan IMplus untuk ppc, kebutuhan chatting saya sudah terpenuhi. 24 jam sehari, 7 hari seminggu -kalo gak bosan 😊-. Versi terbaru IM+ 3.5 juga sudah bisa customize status message. Sayang, rasanya versi ini belum mendukung conference.

Internet Browser

Untuk yang satu ini, belum ada yang bisa menandingi kemampuan Opera Mobile untuk pocket PC. Untuk browsing dunia maya, saya masih sangat nyaman di perangkat windows mobile. Belum bisa ditandingi oleh Blackberry. 😊

Selain beberapa hal di atas, masih banyak hal-hal menarik dari sebuah pocket pc. Jadi, Dengan berbagai pertimbangan tersebut, saat ini saya belum butuh blackberry. Mungkin lain waktu.

Budiyono

Jakarta

102

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Kalau dari faktor harga, sebetulnya harga langganan BB di Indonesia itu sudah tergolong yang murah. Jadi kalau mau jadi lebih murah, sebetulnya itu ada faktor “subsidi” nya juga. Cuma mungkin org menganggap itu jadi mahal krn tidak tau atau belum mengerti gunanya untuk dirinya. Karena itu strategi yang ingin saya terapkan utk pemasaran Blackberry adalah sbb:

1. Utk pengguna paska bayar. Targetnya adalah utk tingkat korporasi dan busines people. Buat paket langganan yg menarik plus bonus utk pelanggan setia. Dan juga keamanan tagihan dlm penggunaan. Dengan berlangganan 200rb per bulan, pelanggan mendapatkan unlimited blackberry APN, plus 120MB utk APN operator. Ini adalah paket standar. plus

gratis 15 SMS keseluruhan operator.

Dan paket BB ini bisa digabung dengan paket lainnya.. Bila berlangganan langsung utk 1 tahun, cukup membayar 10 bulan saja.

Paket Road Warrior: untuk yang sering bepergian keluar negeri, ada paket semacam pra bayar. Kita bisa menjatah setiap hari sebesar Rp 25rb-50rb/hari penggunaan BB nya. Sehingga yg bepergian keluar negeri, saat pulang tidak akan terkaget2 dengan jumlah tagihan. Tentunya ini dengan kerjasama operator di negara tersebut. Dan tujuan perjalanan harus dilaporkan dahulu sebelum keberangkatan. Juga tabel rate tiap negara yg operatornya bekerja sama, dapat di pantau secara online dan terbuka. Untuk registrasinya dilakukan via email. Jd bisa dikirim kapan saja dimana saja.

Paket Internet user.: Dengan menambah 120rb lagi. pengguna dapat jatah quota APN operator sebesar 700MB. Sehingga BB ini bisa digunakan untuk tethered modem dengan leluasa.

Paket Mobile Business: Dengan menambah sekitar 50-100rb (mungkin, krn nga bisa perkiraan harga juga). Ditambah fasilitas, email to Fax dan Fax to email. (nah kalo ini ada, jamin deh bnyk business people mau)

Paket Free Handset: Dengan kontrak pemakaian selama 1-2 tahun, pengguna bisa mendapatkan free handset. Harga diperhitungkan kemudian sesuai dengan harga pasaran handset.

Paket Sewa Handset: Pelanggan yang belum memiliki handset, bisa menyewa handset yang ada. Yang pasti dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Kondisi waktu kembali harus dalam keadaan yang tetap baik. Untuk sistem sewa ini hanya berlaku utk korporasi yang memerlukan. Tidak untuk perseorangan. Untuk mengurangi kemungkinan fraud.

2. Untuk pengguna pra bayar. Targetnya utk para anak muda dan yang lainnya. Sebagai alat pergaulan.

Untuk mengaktifkan layanan BB ini, cukup membeli pulsa reguler minimal 100rb, lalu kirim sms utk mengaktifkan. Langganannya adalah 100rb/30 hari. Selain mendapat layanan BB ini, user mendapat gratis SMS sebanyak 30 buah/hari ke sesama operator.

Untuk GPRS nya, bila sudah berlangganan BB, bila tanpa beli paket (token), rate utk GPRS nya Rp 2/KB. Bila membeli token (juga via SMS) dengan Rp 25rb mendapat 20MB, Rp 50rb mendapat 50 MB, Rp 75rb dapet 100MB.

Selain Token GPRS, user dapat pula membeli fasilitas lain. yaitu token utk email2MMS. jadi email yg dikirim akan diterima oleh penerima dalam bentuk MMS (maks 64kB). Harga email2MMS ini adalah sebesar harga 1 SMS, alias 350 rupiah saja. Hal ini untuk memancing para teman2 utk menggunakan BB juga. mengingat bila ingin membalas MMS, ke email (fasilitas MMS2email kalo nga salah udah fasilitas standar MMS) mereka harus merogoh kocek Rp 1000 per MMS. Sedang kalo ikutan pake BB, mereka bisa balas dgn sangat murah. jauh lebih murah dr SMS ato MMS. Yang bisa dikirim adalah gambar, suara dan text. Komplit bukan.

Dijamin bila ini bisa diterapkan. Org akan mempertimbangkan penggunaan BB. Krn nilai tambahnya sangat berarti dan bermanfaat.

Wiwi Sachli
Bandung

103

“Kalau Saya jadi Manajer Pemasaran Blackberry”

Saya akan list 10 besar multinational company yang beroperasi di Indonesia, lalu mengadakan promote gathering Blackberry, dengan undangannya para eksekutif perusahaan – perusahaan tersebut. Di acara itu akan saya perkenalkan Blackberry dengan segala keistimewaannya.

Kemudian saya buat program peminjaman Blackberry gratis ke 10 orang eksekutif dari tiap perusahaan tersebut selama 2 bulan, saya akan bekerja sama juga dengan provisioning untuk memberikan layanan BB free of charge.

Setelah dua bulan saya tawarkan kepada mereka untuk memiliki Blackberry yang dipinjamkan, dengan harga miring.

Setelah 2 bulan menggunakan Blackberry, mereka pasti sudah addict, karena komunikasi worldwide menjadi sangat murah dan cepat. Ini salah satu alasan utama saya memulai dari multinational company.

Akan lebih mudah memasarkan suatu produk kepada konsumen, yang sudah tahu fungsi dan kegunaan produk tersebut, apalagi jika sudah merasakan enakannya. Seperti modus operandi sindikat narkoba, kasih gratis dulu....kalo sudah nyandu kan jadi pelanggan juga....malah lama-lama bisa jadi penyalur...

Itu yang saya harapkan dari eksekutif-eksekutif tersebut, mereka tidak hanya menjadi user melainkan juga akan jadi tenaga pemasar tidak langsung yang efektif.

Langkah saya tidak akan berhenti di 10 perusahaan tersebut, tetapi akan saya lanjutkan dengan perusahaan2 berikutnya, perusahaan nasional yang mempunyai cabang di beberapa kota, perusahaan yang tinggi kebutuhannya akan informasi dan komunikasi jarak jauh dan global.

Titi di Jakarta kota tercinta

104

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry di Buah Telecom

Pertama-tama kita analisa dulu mengapa blackberry belum memasyarakat :

- 1> Harga abonemen yang memang untuk kalangan menengah ke atas.
- 2> Ketersediaan handset dan kemudahan untuk mendapatkannya
- 3> Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang layanan Blackberry
- 4> Desain device dan kurangnya fitur hiburan di blackberry serta kurangnya pengetahuan pengguna tentang keberadaan aplikasi Blackberry Connect

Melihat kendala-kendala tersebut di atas, solusi pemasaran yang mungkin saya lakukan untuk memasyarakatkan blackberry adalah :

- 1> Menentukan target pasar yang akan dicakup dan target pengguna yang akan dicapai (untuk menjadi kriteria bahwa layanan ini sudah memasyarakat)

Sudah jelas karena hanya kalangan menengah ke atas yang mampu untuk membayar biaya abonemen layanan blackberry. Sama halnya kita tidak mungkin membuat Mercedes Benz atau BMW sebagai sesuatu yang bakal dipakai semua orang dari semua kalangan karena kelasnya adalah kalangan atas. Untuk itu istilah memasyarakat harus didefinisikan dengan jelas seberapa besar market share yang ingin didapat. Untuk itu target market yang akan saya sasar adalah kalangan pebisnis, pemain saham, pejabat pemerintahan (yang ga gaptek atau yang suka tampil keren nenteng HP canggih), broker rumah, dan agen asuransi terutama yang berdomisili di kota-kota besar dengan pertimbangan mereka sudah melek teknologi dan membutuhkan sarana untuk tukar-menukar file secara mobile dan praktis. Saya tidak akan membuang-buang effort dan biaya untuk memasarkan layanan yang harganya untuk kalangan menengah ke atas ke kota-kota kecil karena benefit per effort nya kecil.

- 2> Membuat skema paket yang memberikan layanan lebih kepada pelanggan blackberry yang tidak hanya memerlukan layanan push email saja

Solusi menurunkan harga abonemen tentu saja sulit dilakukan karena adanya biaya lisensi yang harus Buah Telecom bayarkan ke RIM untuk memanfaatkan layanan blackberry. Cara lain adalah menganakan tarif abonemen yang lebih besar tetapi dibundling dengan bonus keanggotaan mendapatkan layanan diskon di merchant-merchant tertentu atau digabung dengan paket data dengan quota yang cukup besar dari 500MB sampai unlimited atau digabung dengan paket bicara sekian jam. Jadi selain jualan layanan blackberry kita juga bisa jualan mobile internet sekalian.

- 3> Mensponsori event-event yang pesertanya adalah kalangan menengah ke atas atau ke event yang diadakan untuk kalangan yang menjadi target pasar blackberry

Untuk menjadi promosi yang bagus tentu saja harus tepat sasaran, jadi promosinya haruslah di tempat di mana banyak pengunjung/peserta dari kalangan menengah ke atas.

- 4> Membentuk dan memberikan dukungan secara langsung kepada komunitas-komunitas blackberry di tanah air

Tentu saja operator harus menjaga komunikasi dan memberikan dukungan kepada para pengguna yang telah memakai layanannya sehingga terbentuk loyalitas dan dapat menjadi sarana iklan mouth to mouth.

5> Soal desain dan sistem operasi blackberry sudah di luar kendali dari Buah Telecom yang hanya sebagai distributor device dan penjual layanan blackberry jadi solusi yang dapat dicoba adalah membangun image dan pola pikir masyarakat (edukasi market) sehingga orang dapat terbiasa dengan sistem operasi blackberry, berpikiran bahwa desainnya terkesan eksklusif dan elegant, serta melihat benefit yang bisa didapat dari teknologi push email

Andry
@Bandung

105

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Ada 5 program marketing dari Buah Telecom.

1. BlackBerry truly flat rate.

Apapun software tambahan yang diinstall di handheld, akses BB Buah Telecom akan flat rate sebesar Rp 400rb / bulan.

Pelanggan dengan nyaman membeli program untuk BlackBerry dan menggunakannya tanpa ada “tagihan kagetan”.

Yang perlu dikhawatirkan hanyalah: jangan lupa charge batere! 😊

2. International roaming flat rate khusus layanan BlackBerry, di luar voice, sms & GPRS (Buah Telecom adalah operator GSM).

Banyak pelanggan yang merasa “kebobolan” sewaktu asyik ber-BB di luar negeri.

Setibanya di tanah air, baru “senyum kecut” melihat tagihannya setara Huron yang baru.

Harga flat rate roaming BB Int'l Buah Telecom adalah USD 100 / month.

3. Promosi “ketangguhan” handheld BlackBerry.

Ada banyak testimony beberapa rekan di milis BB, handheld BlackBerry didesain untuk “tahan banting”.

Ini adalah arti yang harafiah... Ada yang benar-benar melakukan test banting! Dan hasilnya, handheld masih sehat walafiat!

Buah Telecom tentu tidak merekomendasikan hal ini tapi menyediakan halaman forum di website-nya untuk testimoni pengguna BB yang unik-unik.

4. Joint marketing dengan ISP (yang bukan operator GSM).

Pelanggan ISP pastinya punya email address. Dan blackberry adalah service yang berhubungan dengan email.

Gratis biaya langganan blackberry untuk 3 bulan pertama bagi pelanggan baru ISP,

termasuk presetting email mereka di handheld.
Ada program bundled handset BB untuk pelanggan corporate.

5. Anak perusahaan Bunga Telecom adalah operator CDMA fixed wireless.
Telpon CDMA = telpon rumah. Ditambah akses email Blackberry = flat rate ==> Hidup makin nyaman dengan Bunga Telecom CDMA!

Deni Widiyanto
Jakarta

106

Minggu pagi ini cerah sekali. Anak-anak dari tadi sudah sibuk dengan PlayStation-nya. Istriku juga sudah sibuk dengan majalah-majalahnya. Maka aku memilih masuk kamar. Kunyalakan komputer dan modem speedy yang ada di atasnya.

Tiba-tiba saja istriku sudah di pintu kamar, dan dengan cepat mengambil handphoneku yang tergeletak di meja. "Telpon ibu ya.." mintanya seraya balik keluar kamar. Aku cuma mengiyakan saja. Dia memang sudah biasa telepon ibunya menggunakan handphoneku, mumpung semenit cuma enam puluh perak saja.

Aku segera asyik dengan komputerku. Kubuka mailboxku. Tidak ada email baru di sana. Jadi aku buka situs berita, dan mulai kubaca berita-berita terbaru di sana.

Beep..beep.. kudengar komputerku berbunyi. Tanda ada email masuk. Segera kututup berita yang sedang kubaca, dan kubuka mailboxku.

"Halo sayang.." sekilas kubaca subject dari email baru itu. Kulihat pengirimnya, oh dia lagi ternyata.. Sejak mengetahui alamat emailku beberapa minggu lalu, bekas pacarku yang satu ini memang rajin sekali mengirim email.

Kubuka emailnya. Dan seperti biasa kata-kata mesra bertebaran di dalamnya, sepertinya aku ini masih pacarnya saja. Kubuka juga foto yang dia kirim. Dia lagi berpose manis di atas gumpalan salju. "Ah, coba dia nggak berada jauh di eropa sana" gumamku. Dan pikiranku mulai menerawang...

Tapi segera kuhentikan lamunan itu. Kutengok istriku lagi tertawa-tawa kecil, nggak tahu apa yang dibicarakan dengan ibunya. Tanganku secara refleks segera membalas email itu, sekedar berbasa-basi saja.

Tiba-tiba aku teringat sesuatu.

Segera kuambil agenda kerjaku, kubuka halaman pertamanya. Kuamati baris demi baris di halaman "Wish List 2008" itu. Segera aku ambil ballpoint, dan aku coret baris yang berbunyi 'Upgrade handphone ke Blackberry'.

Kusandakan badanku ke kursi. Aku merasa lega sekarang. Coba kalau saat ini handphoneku sudah ganti Blackberry, perang dunia beberapa yang akan terjadi disini...

Kali ini kubiarkan pikiranku menerawang.. Sayup-sayup aku masih mendengar istriku tertawa-tawa di telepon...

Tantowi Mustofa
Surabaya, Indonesia

.....

107

Blackberry, Teknologi yg (sebetulnya) Belum Perlu bagi Mayoritas Penduduk Indonesia

Kebetulan saya menjadi salah satu member milis gadget -walau tak aktif. Milis yg sangat menyenangkan, karena dari milis inilah saya banyak tahu mengenai perkembangan terkini dunia gadget yg sebelumnya hanya dapat saya baca dari tabloid, majalah.

Banyak sekali topik dibahas, mulai topik muncul-dan-diperjualbelikannya gadget serba-bisa walau harganya super fantastis. Kemudian review layanan dan produk baru dari operator-operator selular yg bersaing. Beragam dan selalu saja ada topik hangat yg asyik diperbincangkan juga diperdebatkan di milis ini, sungguh menyenangkan. 😊

Hingga suatu waktu tiba-tiba satu codename : Blackberry, muncul di milis tersebut.

Eh, apalagi ini? Artinya saja sudah aneh -untuk istilah gadget, apalagi bentuknya ya?

Sontak bak seorang artis dangdut yg sangat ditunggu-tunggu goyongannya, kehadiran Blackberry -baik ketersediaan layanan dan penjual deviceny, di milis gadget ini mendadak ramai diperbincangkan, bisa dibilang sangat ramai, bahkan.

Mulai dari pengguna yg sudah dan/atau sedang kecanduan (baca : hampir sakaw 😊) mencicipi gadget yg mendukung layanan Blackberry. Hingga yg 'agak' sirik dengan pengguna Blackberry karena 'kepiawaian' para pengguna gadget ber-Blackberry dalam membalas topik-topik email. Mereka saling sahut di milis tersebut, sungguh luar biasa dampak Blackberry ini.

Dari kacamata awam saya, penyedia layanan Blackberry ini sangat pintar dalam mengemas dan memasarkan produknya di Indonesia. Mereka (produsen) benar-benar tahu bahwa penduduk Indonesia sangat konsumtif dan selalu haus akan produk baru.

Namun saya tidak menutup mata, bahwa bagi banyak pengguna, Blackberry ini terasa membantu dalam urusan bisnis maupun hubungan secara sosial dalam kehidupan mereka.

Sedangkan bagi kelompok pengguna yg lain, Blackberry ini hampir seperti penyemarak hari-hari sibuk mereka :-), penyaluran hobby disela-sela pekerjaan, juga salah satu cara menghabiskan sisa uang saku bulanan :-).

Bagi saya? Walau ada pepatah “Tak Kenal maka Tak Sayang...”

Ah,... Rasa-rasanya layanan ini masih terlalu mahal, baik harga ponsel maupun tarif berlangganannya.

Juga, waktu hidup saya terasa lebih-hidup kalau tidak berdekatan dengan email dan internet. 😊

Itulah alasan kenapa hingga saat ini saya tidak ingin berkenalan atau bermesraan dengan teknologi yg satu ini.

Bagaimana dengan anda?

Ingin berkenalan dan bermesraan dengan si buah Berry-Hitam ini?



M. Junian Alamsyah

Pasuruan

108

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry.”

Saya akan meluncurkan produk Blackberry yang lebih terjangkau untuk masyarakat umum. Baik dari sisi abodemen maupun varian handheld yg ada.

Lebih banyak promosi dan penjelasan yang jauh lebih detail mengenai Blackberry.

Konsep Blackberry yg selama ini ada yaitu Push Email, telah lama menjadi patokan orang kebanyakan.

Dengan alasan:”Saya tidak perlu email” , “saya selalu berada di kantor” , “saya tidak mau diganggu setelah jam kantor” banyak sekali kita dengar, dan mungkin kita salah satu dari mereka. Apabila kita telah mengerti pasti kita akan berkata “kenapa bukan dari dulu saya menggunakan BlackBerry”.

Prinsipnya, Blackberry menggunakan teknologi komunikasi sekarang dapat dimaksimalkan penggunaannya.

Untuk abodemen ada 2 jenis:

1. pemula

50rb per bulan dengan quota 25Mb per bulan

lebih dari quota akan dikenakan biaya gprs normal

(dengan asumsi pemakaian normal baik untuk email pribadi ataupun chatting)

2. advanced

100rb per bulan dengan quota 500mb per bulan

lebih dari quota akan dikenakan biaya gprs normal

(dengan asumsi pemakaian normal untuk email pribadi, milis, email dengan attachment dan chatting)

Blackberry bisa menggantikan dan menambahkan fungsi dari feature2 mobilephone yg ada sekarang.

1. SMS dan MMS

kelas menggantikan dengan email yang lebih banyak menampung karakter juga dapat disertakan attachment yg tidak hanya file gambar tapi lebih dari itu (office document, presentation, dll)

(saya bisa selalu diinform dengan foto2 baby saya dari istri saya dirumah, walaupun saya sedang berada di kantor atau bahkan sedang di luar negeri)

2. Voice

Blackberry tetap dapat menerima panggilan telpon

3. Chatting tools

semua chatting tools yg online 24 jam.

4. PDA

fungsi Personal information manager

5. Browser

tetap bisa browsing internet kapanpun dimanapun selama ada GPRS

6. Fungsi2 tambahan

Stock market online

GPS online

Weather news

RSS Feed

dll

kerjasama yg bisa dilakukan dengan pihak bank, misal:

1. klik bca, PermataNew, Mandiri online, dll

semua fungsi klik bca dapat berfungsi dengan baik di BB, apalagi ada security tools tambahan berupa kombinasi nomor operator dengan PIN Blackberry yg unik.

2. cybershop

registrasi dengan penyedia online store

3. alat pembayaran

mungkin pada saat yg tepat BB bisa dijadikan ID dari empunya sehingga bisa dijadikan alat pembayaran (PIN n IMEI similiar dengan CC number + CVV)

paket2 handheld yang jauh lebih menarik, harga yg jauh lebih murah dan service center yg mumpuni.

seperti kita ketahui harga handheld blackberry sekarang ini agak terlalu mahal di indonesia. apabila harganya dapat bersaing dengan kompetitor mobile handset lainnya pasti banyak orang yang akan mempertimbangkan blackberry sebagai mobile devicenya.

akhir kata, blackberry sebagai alat komunikasi memberikan arti lebih dari sekedar mobile phone.

“Blackberry...always connected!!!”

Erick Yustinus

Jakarta

109

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Pertama : Analisis Pasar

a. Kompetisi

Pesaing blackberry adalah ponsel-ponsel dari berbagai merk lain yang ada di Indonesia. Mulai dari si penguasa pasar Nokia, Sony-Ericsson hingga pemain-pemain lokal seperti HiTech dan yang terbaru My-G. Masing-masing merk memiliki positioning sendiri untuk memperoleh bagian dari pasar. Nokia dapat dikatakan telah dipersepsi sebagai handphone sejuta umat, dan melalui survey singkat, Nokia menjadi pilihan karena 2 hal yaitu desain tampilan luarnya dan kemudahan pengoperasiannya (Coba tanya ibu-ibu handphonenya apa :P). Sony Ericsson mungkin dapat dikatakan membawakan 3 positioning yaitu beberapa produk sebagai ponsel musik (Walkman), lainnya sebagai ponsel bisnis (seri P dan M) dan sebagai ponsel kelas bawah yang tetap trendy (banyak dengan harga sekitar 1 juta namun tetap keren jika dibawa). Dari dalam negeri, HiTech dengan cerdasnya mengambil positioning sebagai ponsel untuk nonton TV secara gratis (dan ternyata laku berat). Melihat kompetisi seperti ini, Blackberry harus masuk dengan positioning khusus yang tidak bisa ditandingi oleh ponsel lain (kemudian ditonjolkan), dan secara proporsional tetap memberikan value yang sudah diberikan oleh para pesaing (misal keindahan tampilan, kemudahan penggunaan).

b. Karakteristik Pasar Indonesia

Dari yang saya baca dan saksikan, sebagian besar orang Indonesia sangat terpengaruh dengan yang namanya TREN dan kemudian MERK/BRAND. Nokia dengan brandnya yang sangat kuat membuat para pengguna ponsel pertama kalinya, hampir bisa dipastikan membeli nokia (jika budget mencukupi). Ponsel Sony-Ericsson yang mengeluarkan produk dengan brand Walkman (sapa sih yang ga tau Walkman itu untuk muter musik) terbukti berhasil meraih perolehan market share yang signifikan di daerah ponsel pemutar musik. Terkait tren salah satu contoh yang patut dijadikan role model adalah keberhasilan dari oli Top 1 yang menjadi pilihan dari orang-orang yang kurang mengerti tentang pemilihan oli secara “teknis” (artinya daripada pusing-pusing mikir mana yg lebih baik

secara teknis, mending pake yang udah dipake artis aja, terpercaya :D). Padahal menurut testimoni dari orang-orang yang mengerti “teknis” pemilihan oli, merk oli lain memiliki “khasiat” yang lebih baik. Jadi, saya masih percaya bahwa Blackberry masih punya peluang untuk mendapatkan market share yang lumayan di Indonesia asal dapat memanfaatkan karakteristik pasar Indonesia secara benar.

Kedua : Evaluasi Produk Blackberry

a. Blackberry adalah sebuah produk yang mengusung teknologi mobile e-mail dengan teknologi “Real Push” yang artinya e-mail akan dapat diterima oleh pengguna secara langsung layaknya sebuah SMS.

b. E-mail sendiri memiliki karakteristik kemampuan memuat tulisan (teks) yang panjang dan memuat attachment baik berupa gambar, audio bahkan video. Hal ini tentunya dapat menjadi suatu value tersendiri yang tidak dapat ditandingi oleh SMS.

c. Saat ini Blackberry dipasarkan oleh operator seluler dan sudah di-bundling dengan langganan paket data dengan biaya tertentu. Harga sebuah perangkat blackberry berkisar antara 3 – 6 juta rupiah, dan ini tentu saja bukan harga yang murah untuk sebuah ponsel. Untuk biaya berlangganan paket data sekitar 200ribuan.

d. Perangkat blackberry selalu dilengkapi dengan keyboard tipe “QWERTY” yang sebenarnya memberikan kelebihan mengetik dengan lebih cepat dibandingkan dengan keyboard 12 tombol yang terdapat di sebagian besar ponsel yang ada saat ini.

Ketiga : Strategi Marketing

Setelah melihat berbagai tinjauan yang telah disampaikan sebelumnya, berikutnya saya sampaikan mengenai strategi marketing produk Blackberry dari Buah Telecom.

a. Target Segmen

Sudah bisa dipastikan yang akan disasar adalah kalangan menengah ke atas, mengingat harga perangkat dan biaya berlangganan yang cukup besar.

Strategi menyasar perusahaan menurut saya sudah cukup bagus, jadi dapat dilanjutkan. Segmen sasaran lainnya adalah :

- Eksekutif muda (karyawan maupun enterpreneur di posisi menengah atau atas, gaji minimal 3-4 juta per bulannya). Jika dipersempit lagi, dicari yang berada di posisi yang bukan menghadapi komputer sepanjang hari, karena kebutuhan mereka akan blackberry tidak terlalu besar. Contoh posisi yang disasar : Marketing, Sales, Brand atau Product Manager, Executive, Management, dan sebagainya. Posisi Marketing atau Sales menarik untuk disasar karena mereka akan sering bertemu orang, dan jika mereka menggunakan blackberry tentunya secara tidak disengaja akan menjadi “iklan” ke orang-orang yang mereka temui.

- Artis atau selebritis

Hal ini untuk menanamkan positioning bahwa blackberry menjadi pilihan bagi para selebritis. Selebritis adalah orang-orang yang sering menjadi sorotan media, jadi tentu saja blackberry akan mendapatkan porsi perhatian khusus ketika kehidupan selebritis tersebut diekspos. Tentu saja hal ini harus dibantu dengan sedikit biaya pemasaran baik

berupa iklan maupun penyisipan di acara-acara infotainment (udah banyak tuh, awalnya ngeliput keseharian artis...eh tau2nya di akhir2 ngiklan multivitamin)

- Anggota parlemen dan pemerintahan

Coba perhatikan handphone “wajib” pegawai pemerintahan maupun yang duduk di parlemen, sebagian besar menggunakan berbagai tipe communicator. Hal ini dikarenakan Handphone tersebut menjadi simbol status, membuat yang punya terlihat keren, berkuasa (hehehe, ini sih mungkin). Mereka juga orang-orang yang sering menjadi bahan pemberitaan, jadi kalau bisa memenangkan “hati” mereka untuk memilih blackberry tentunya dapat menjadi hal positif bagi brand blackberry.

b. Positioning

Positioning blackberry sebagai sebuah perangkat adalah :

Ponsel pilihan orang-orang sukses.

Tujuannya adalah agar blackberry diidentikkan dengan orang-orang sukses, sehingga ketika seseorang merasa sukses ataupun bahkan orang-orang yang ingin disebut sukses, memilih blackberry (siapa sih yang ga mau sukses ataupun dibilang sukses). Jadi memang positioningnya diarahkan ke nilai emosional dibandingkan fungsional.

Secara fungsional Blackberry tetap disampaikan sebagai sebuah perangkat yang dapat secara penuh memberikan manfaat bagi kegiatan sehari-hari layaknya ponsel lain. Di beberapa fitur bisa mendapatkan penekanan, misalnya pada teknologi e-mail yang dibandingkan dengan SMS, ataupun kelebihan keyboard QWERTY dibandingkan keyboard ponsel biasa. Semuanya tetap dikemas dengan mengatakan “orang sukses emang BEDA” sehingga pasar dengan cepat dapat melihat bahwa hal-hal baru yang ditawarkan blackberry emang pantas berbeda...karena orang sukses emang berpikir BEDA dan hal ini sekaligus menjadi nilai keunikan atau eksklusifitas.

c. Promotion and Distribution

Edukasi secara langsung menjadi hal terpenting, karena dengan edukasi langsunglah kelebihan-kelebihan blackberry dapat disampaikan secara optimal. Edukasi langsung tidak perlu ke semua orang, melainkan ke segmen-segmen kunci seperti yang telah disampaikan sebelumnya, yaitu :

- Eksekutif muda

- Artis atau Selebritis

- Anggota parlemen atau pemerintahan

Tahap edukasi dapat dibantu dengan gimmick untuk menarik perhatian, misal dengan ada undian hadiah perangkat blackberry ataupun hadiah liburan ke luar negeri yang tentunya menarik bagi segmen ini. Memenangkan hati segmen ini sangat penting bagi proses pemasaran berikutnya.

Proses pemasaran berikutnya dikemas dalam bentuk testimoni dari perwakilan tokoh-tokoh yang dikenal masyarakat di masing-masing segmen tersebut, misal direktur perusahaan A, artis B, atau ketua makhamah C. Bisa juga dikemas dengan model penyisipan di acara-acara infotainment (udah banyak tuh, awalnya ngeliput keseharian artis...eh tau2nya di akhir2 ngiklan multivitamin).

d. Service

Meskipun positioning Blackberry lebih ke sisi emosional, fungsionalitas ponsel harus

tetap dipersiapkan agar dapat menyokong positioning “Pilihan orang-orang sukses” (bukan positioning kosong).

Layanan adalah kumpulan-kumpulan fungsi yang disesuaikan dengan kebutuhan segmen pasar tertentu. Layanan yang disediakan juga harus memanfaatkan kelebihan blackberry yaitu teknologi Push. Secara sederhana layanan-layanan harus dapat memberikan value “yang tercepat dan ter-update”.

Melihat segmen pasar yang disasar ada 3 seperti dicantumkan di atas berikut adalah contoh layanan-layanan yang dapat disediakan dan khusus dapat diakses menggunakan Blackberry :

- Eksekutif muda

Layanan update terbaru seputar berita atau informasi ekonomi dan bisnis. Layanan update harga saham dan valuta asing

- Artis atau Selebritis

Layanan update terbaru seputar berita atau informasi dunia entertainment

- Anggota parlemen atau pemerintahan

Layanan update terbaru seputar keadaan nasional, politik dan budaya, serta sorotan media terhadap pemerintahan

Intinya untuk mendukung bidang profesi masing-masing segmen tersebut. Selain layanan-layanan sesuai segmen, sebaiknya diberikan juga layanan-layanan yang memberikan informasi seputar gaya hidup (Lifestyle) seperti produk-produk terbaru, tempat belanja atau tempat makan yang layak dikunjungi, film dan musik terbaru dan sebagainya. Hal ini tentunya akan mendukung gaya hidup orang-orang sukses sesuai dengan positioning “Blackberry, ponsel pilihan orang-orang sukses”

e. Pricing

Jika melihat ARPU dari segmen pasar yang disasar, saya bisa perkirakan pengeluaran mereka untuk komunikasi pastinya berada di atas angka 250 ribu. Pricing yang ditetapkan dapat dibagi menjadi 2 :

1. Bagi segmen awal (memang orang-orang sukses) : Dijual dengan harga normal dan dengan paket data normal

2. Bagi segmen berikutnya (orang-orang yang ingin sukses atau ingin dikatakan sukses) : ponsel blackberry dijual dengan model harga rendah di awal namun dengan kontrak bahwa pemakaian bulanan minimal di angka tertentu (misal 250). Atau disediakan paket cicilan blackberry dan kemudian paket-paket data dalam harga yang lebih terjangkau (dengan kuota data), misal paket data seharga 100 ribu untuk pemakaian sebesar 100MB.

Demikian gambaran singkat (singkat ini dibanding marketing plan benerannya :P) mengenai rencana marketing jika saya menjadi manajer pemasaran blackberry. Terima kasih.

R.A.B Gandhi

Jakarta iya Bandung iya

(mudah2an klo nyebutin domisili di 2 kota ga dianulir, intinya dimanapun mau diserahkan hadiahnya saya siap aja :P)

.....

110

Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry

Karena Joshua lebih suka Asus Eee PC. Buat Joshua Asus Eee PC jauh lebih berguna dan cocok buat Joshua dibanding perangkat BB.

Sampai saat ini, Joshua juga masih jarang kirim / terima email. Email yang Joshua kirimkan kebanyakan juga perlu menyertakan foto-foto terbaru. Sedangkan email yang Joshua terima belum ada yang perlu langsung dijawab.

Sebaliknya, dengan Asus Eee PC, Joshua bisa main game dengan lebih nyaman karena layarnya lebih besar. Pilihan game-nya juga lebih banyak. Joshua bisa memutar lagu-lagu kegemaranku sambil belajar atau mengarang sayembara ini atau melihat foto-foto sepupuku yang cantik yang kebetulan lahir di hari yang sama denganku.

Kendala lain yang Joshua hadapi adalah mesti ada pengeluaran extra untuk berlangganan layanan BB. Karenanya papa keberatan dengan alasan papa masih butuh beli banyak susu formula buatku. Padahal kalau pakai Asus Eee PC bisa ikut pakai koneksi internet tanpa kabel punya papa atau kalo di mal malah gratis.

Nanti saja kalo Joshua sudah bisa cari uang sendiri pasti akan ber-Black Berry. Yah, buat anak bayi yang baru berumur 4 hari, Joshua memang masih belum punya banyak pilihan sendiri.

Ditulis demi pemikiran:

Joshua Alexander Kurniadi

Yogyakarta

.....

111

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry”

Ketika saya mengikuti suatu mailing list gadget terbesar di Indonesia, saya mulai tertarik dengan BlackBerry. Disana begitu intens dan cepatnya rekan2 saling membalas email untuk membahas masalah2 yang dialami rekan2 yang lain. Bahkan untuk sekedar mengucapkan selamat & bercerita tentang hal2 ringan sehari2, juga begitu cepat responsnya. Begitu akrab, menimbulkan rasa kedekatan dan sangat terasa kekeluargaan didalamnya. Lalu saya mulai keracunan & mempertimbangkan Layanan ‘push email’ BlackBerry.

Layanan ‘push email’ BlackBerry GPRS berkisar Rp150.000/bulan free20MB +kelebihan pemakaian Rp12/kb. Memang data email yang ditransmit BlackBerry mengalami compress data sehingga 20MB pada BlackBerry menjadi cukup besar. Tetapi kalo dibandingkan dengan paket 3,5G Rp125.000/bulan free 500MB +kelebihan

pemakaian Rp1/kb, tentu menjadi relative lebih murah & lebih cepat 3,5 G. Dan, ternyata ada beberapa layanan semacam push email gratis yang bisa diaplikasikan pada 3.5G Pocket PC/PALM/Ponsel Symbian/Ponsel Java (walaupun tidak sama persis 100%). Setelah dicoba, ternyata malah ribet kalo dalam satu hari terima 50-100 email. Apalagi untuk seorang awam IT yang notabene masih lebih menggunakan Fax & SMS, apalagi MMS aja jarang.

Menurut saya pribadi, belum terlalu urgent menggunakan Layanan 'push email' BlackBerry. Masih bisa menggunakan email yang di-pull via 3G dari Pocket PC bahkan Ponsel Symbian/Java. Tetapi untuk mereka yang bergaya hidup modern yang identik dengan Style, Speed, Simplicity & bertransaksi manca negara - sensitif waktu per-detik menentukan transaksinya & memerlukan email yang di-push seperti sms, maka sangat memerlukan Layanan 'push email' BlackBerry.

“Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan 'push email' BlackBerry”:

1. Saya akan memakai Layanan 'push email' BlackBerry & Gadget BlackBerry 8320
2. Untuk memperkuat Brand Image BlackBerry, mengadakan acara pemilihan Miss BlackBerry Indonesia 2008 + BlackBerry Show panggung artis2 muda, terutama yang melek teknologi sehingga artisnya juga make Layanan 'push email' BlackBerry & Gadget BlackBerry.
3. Harga kartu perdana Rp10.000 dapet free layanan 'push email' BlackBerry 10MB/bulan+kelebihan pemakaian Rp1/kb. Untuk menarik pengguna Ponsel Java/Symbian/Palm/Pocket PC yang sudah support push email, mau mencoba Layanan 'push email' BlackBerry, sebagai pengguna pemula.
4. Untuk pengguna professional, disediakan paket fax & harga tarif yang sama dengan paket 3,5G, sehingga dengan adanya data compressi yang dimiliki, BlackBerry menjadi jauh lebih unggul & bisa untuk browsing internet. (kalo paket 3,5G berani jual Rp125.000 free 500MB, maka Layanan 'push email' BlackBerry seharusnya juga bisa Rp125.000 free 500MB atau 62.500 free 250MB)
5. Untuk para loyal consumer/fanatic BlackBerry, disediakan paket penjualan bundle dg kontrak langganan 1 tahun Handheld RIM BlackBerry dengan harga yang relatif lebih murah. (Harga Gadget BlackBerry disesuaikan dengan harga BlackBerry paket Vodafone dll.)
6. Untuk pengguna yang sering berkeliling dunia, disediakan paket tarif roaming yang cukup terjangkau paling tidak untuk 2 negara yang sering dikunjungi (dengan asumsi kalo sudah keliling lebih dari 3 negara, dianggap sudah sangat mampu), sehingga pengguna tidak kaget dengan tagihan roaming yang berlipat2.
7. Selain beberapa hal diatas, promosi below the line & above the line juga harus gencar.

Demikian rencana program seorang manager pemasaran Layanan BlackBerry, dan tak lupa mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang disediakan oleh Bapak Herry Setiadi Wibowo. (baru tau nama lengkapnya kemaren setelah baca ulasan ponsel di sebuah tabloid nasional)

Salam,
Hansen Isviandhy - SURABAYA

112

10 hal napa saya tidak ber-blackberry

1. Budget-nya saja tidak ada gimana mau beli handset-nya.
2. Gaji aja uda pas2an buat sehari-hari gmana mesti langganan blackberry lagi. Pusing dddd eke.....
3. Buat bayar pulsa aja uda ngepas gmana tambah layanan lagi. Uda habis buat sms yayang ama telp2 client, semuanya ga pake email soalnya, Ntar kalo uda pada pake email baru saya consider lagi
4. Masih kerja ama orang.
5. Kerja gua cuman so-so saja buat apa punya blackberry. Email bisa tunggu ampe besok masuk kantor
6. Semua email ku bisa tunggu ampe besok
7. Halah emailku banyakan juga dari milist-milist ga penting, hehhehe
8. Isi dari milist-milist juga ga penting soalnya.
9. Gua juga iseng ikutin kuis yang ga penting ini.
10. Eh penting d, soalnya bisa menang asus.
11. Ngapain punya blackberry kalo dikasih asus eee gratis, hheheh

salam,

Kenny - Jakarta

113

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Hari pertama

Wajar: makin lama pinggangmu makin penuh gadget

Gaya: ah gak kan cuman 4 . Ipod, hp gsm, hp cdma, yg baru bebe 8700. Gw sdh tergantung ama ini gadget. bisa ilang tuh rezeki kalo gak ada bebe

Wajar: walah masak sih.

Gaya: lha kalo order lewat email kalo gak segera ditanggapin. Kan bisa ilang.

Wajar: ntu email yg kek sms ya?

Gaya: yup. pinter lu jar.

Wajar: tapi kata temenku mending pakai internet unlimited. Lebih puas bisa segalanya.

Gaya: itu sih omongan orang yg gak pernah pakai bebe. Kalo mau komentar itu mestinya pakai dulu. Jangan komentar kalo blom pakai.. (dengan nada sinis)

Wajar: sekarang gini saja. BeBe kuwi iso chating, browsing, email ?

Gaya: walah bisa semua. Dengan alat yg segenggam ini. Email kek sms langsung nyampai. Chating konfren ok, browsing kompresinya aduhai, gak perlu takut kalo over quota.

Gw mau ngabisin quota 200mb aja gak habis2. padahal milis yg gw ikutin full pic sehari bisa ratusan email.

Wajar: lhoo katanya kompresi cuman ilusi, email gegas cuman mirror.

Gaya: eeh buktinya ini 3 bln sdh gw langganan. puluhan milis gw ikutin sampai malah hamper seratus. Eeeh itu langganan tetep kagak naik . Itu kalo lhu pakai PPC, Palm, Symbian, PC or Mac pakai inet yg kuota. gw yakin pasti jebol.

Wajar: kalo kompresi sih aku gak tahu. Tapi kalo email just mirror. Pemahamanku email yg masuk cumin alert subyek saja. Gak didownloads cumin divew. Mangkane lu gak bisa habisin quota. Lha lhu cumin baca subyek saja. Body-nya gak lu nikmatin. Eeh jangan ngeres! Kalo kamu mau bukti? coba hbs downloads pakai BeBe. Downloads pakai PC. Pasti tuh email masih nongkrong di server

Gaya: masalah gituan sih gw gak mau tahu. Yg penting... kenyataan yg ada .. biar ikut milis buanyak tuh kuota gak habis. Suer ewer-ewer gw sdh buktiin 3 bulan ini.

Wajar: oke deh kalo itu lu cuwekin. Sekarang gini (berlagak mikir) lhu kan sudah tahu di negri kita ada internet unlimited yg biayanya 300rb-an. Kalo mau ngenet pakai gadget macem-macem bisa. Disharing bisa. Apakah kamu dengan BeBe-mu itu yg hanya bisa jalan di gadget itu saja,kamu gak merasa dibatasi ?

Gaya: gak masalah wong aku cuman buat pakai aku saja kok. Gak kusharing. Yg penting bisnis lancar. Rezeki gak tersumbat, Tagihan kagak naik. Sudah cukup kan.

Karena debat sdh reda. Mereka pun ngloyor pulang

Hari kedua.

Beberapa hari kemudian mereka bertemu lagi.

Gaya: asem tenan anakku minta ngenet dirumah. Biaya hidup nambah lagi...

Wajar: yah harus diikutin dong jar... kan nanti dengan adanya internet kreaktifitas anak bertambah. Ruang gerak, dan waktu harus dibatasi. Tapi kalo media kreaktifitas harus bertambah biar anak makin cerdas.

Gaya: aku juga kadang perlu downloads file besar juga. akhirnya pakai PC juga. BeBe ini blom bisa. Menurutmu gimana jar?

Wajar: kalo gw jadi lhu... gw akan jual ipod dan BeBe 8700.

Gaya: weleh dijual. ada gak nanti penggantinya yg bisa persis yg saya nikmatin selama ini.

Wajar: bisalah. Mungkin hanya beberapa fitur saja yg hilang. Triknya gini. WTS ipod dan BeBe 8700 dimilis gadtorate trus WTB dopod d810 ato kalo murah beli ipaq 6965 paling 3.5jt-an. Jangan dijual di WTC ato THR! Bakalan makan ati wong makhluk email saja jarang yang tahu apalagi BeBe. Beliin ipaq dg minisd high speed dan gede. Dg satu gadget itu lhu bisa segalanya. Wifi, Bluetooth, phone, irda, kamera. GPS, keyboard kek BeBe itu ada juga. Gw jamin lu puas. Bahkan kamu akan dpat lebih yaitu GPS dan Wifi. jangan lupa beliin internet anak! Lagganan p****net! daftar awal 750rb. Bulanan pekgo (150rb) dapat 256kbps. Pasangin di ruang tamu sharing via wifi biar semua keluarga bareng merasakan internet. jangan pakai sepedy ato tnyet. Kalo lagi di LN data pakai Wifi, voice dan webcam pakai skype or YM via laptop ipaq lu simpan dulu. Biar jauh kita terasa dekat dengan keluarga. Biaya lain-lain bisa lebih terpotong lagi.

Gaya: gitu ya. Tapi lu milihin gw ipaq 6965 bener kagak? Kata temen lemot tuh.

Wajar: kagak lemot kok. Tanya tuh bos sentot sdh gak mau pisah ranjang ama ipaq 6965. Yg penting upgrade dg firmware terbaru. Dan tweak pakai memmaid, spbpacket plus, tweak2k teranyar. Install byk aplikasi gak masalah. Dijamin kuenceng. Minisd ambil yg big size dan high speed lho...

Gaya: ok gw siapin semua. Kalo sdh siap gw ketempat lu.

Wajar: ok.

Bubar deh

Hari ketiga

Wajar nginstall aplikasi ke ipaq 6965. lengkap sekali mulai dari aplikasi baca ebook dg segala extensionnya, aplikasi finance, game, aplikasi GPS dengan map sekalian yaitu Taiwan dan cina autorute. Dictionary dll weleh lengkap pokoke sampai simplified Chinese dan juga traditional Chinese juga. Dan semua aplikasi emang working well. Dasar wajar tukang mbajak...

Hari keempat

Gaya tergopoh-gopoh mendatangi wajar.

Gaya: asem lu jar. Tuh pda baterainya keknya rusak. Mosok dipakai gps, dan phone 3 jam sdh nangis minta discharge gw malah gak bisa apa2 nih. Mending dulu masih enak.

Wajar: oalah gps dipakai bareng telpon ya begitu... but don't worry be happy bos. Pakai saja cigarette charger mobil dan kabel data ipaq rebes deh.

Gaya: emang gw dimobil mulu ini suroboyo men. Yg macet cumin A yani dan Tunjungan doang.

Wajar: emang kalo lagi dikebun lama ya?

Gaya: kalo lagi ke kebun aku kan lama mosok gak dengerin musik dan baca ebook weleh bete.

Wajar: gini saja ajak gw ke gudang kantormu nanti gw ambil beberapa ups rusak
Gaya: ayo!

Setelah dipilih 3 ups rusak. Dikawin silang jadilah 1 ups working well dan beberapa baterai langsung dibawa pulang. Mampir ke Djamin electronic beli konektor, ic 7805 dan beberapa elco dan dioda. Sebelum Sampai rumah mampir ke eradata beli kabel usb perpanjangan. Emang dasar wajar bentaran doang sdh kelar. Baterai mbah gendong langsung action. Colokin ipaq 6965 colokin hp gsm dan cdma. Semua working well. Tinggall test drive. Kira-kira tahan berapa lama ? kalo dipasang di pc yg berdaya 200-300w masih tahan 15-20 menit. Daya ipaq dan hp gsm/cdma keknya gak sampai 50w deh. Mestinya itungan sudah hari. Daripada beli baterai ipaq yg doble power yg tembus angka gopek, mending pakai ini. walau berat namun tahan lama.

Created:

onoiyw@suroboyo

114

Andaikan Saya Jadi Manajer Pemasaran Layanan BlackBerry

Saya akan tak jemu-jemunya melakukan kegiatan dalam bentuk :

- Pameran keliling ke Sekolah, Kampus, Pusat Perbelanjaan, dan pusat keramaian lainnya
- Seminar / Workshop dengan biaya terjangkau sebagai pengganti biaya akomodasi
- Meminjamkan perangkat BB kepada para wartawan / penulis agar diulas di media mereka masing-masing
- Melakukan talkshow di radio dan TV

Selain itu saya juga akan mengajak bekerja sama dengan :

- Media online untuk melakukan layanan penyebaran berita kepada pelanggan BB
- Pengelola tabloid untuk mengirimkan gosip terbaru melalui layanan BB
- Kampus Universitas Terbuka untuk penyebarluasan materi kuliah

Saya juga akan menyelenggarakan sebuah program untuk meringankan biaya berlangganan layanan BB dengan bentuk :

- Bagi pelanggan BB yang bersedia menerima iklan sesuai dengan kategori yang dikehendaki akan memperoleh sejumlah poin
- Semakin banyak kategori iklan yang bersedia diterima oleh pelanggan akan semakin banyak poin yang dikumpulkan
- Incentive yang diterima pelanggan diperoleh dari pemasang iklan
- Poin yang terkumpul bisa dipergunakan untuk mengurangi biaya berlangganan

Samuel Kurniadi

Yogyakarta

115

“Mengapa Saya Tidak Ber-BlackBerry.”

Kepada semua, semoga tulisan saya ini mendapatkan hadiah 😊

Awalnya saya tidak menyukai Black Berry, karena black berry menurut saya agak sulit menggunakannya,

Pada pertengahan tahun 2007, saya mendapatkan BlackBerry dari teman saya seri 71xx, saya senang sekali mendapatkan blackberry yang unik ini, oh yaa saya beli dengan temen saya murah lho, cuma 300 ribu, karena dia juga nggak bisa make black berry sama seperti saya, karena saya nekat, maka saya coba untuk make blackberry tersebut,

wow tanpa di sangka, keren abis, menu yang keren, bisa bluetooth, dan yang jelas ketika saya make blackberry, di mall daerah Palembang, banyak banget orang yang melihat dan keliatan aneh, yang lebih aneh lagi, orang counter pun aneh liat blackberry saya, hehehehe, Jadi bangga make black Berry,

3 hari make blackberry, cuma bisa SMS dann telepon doank, lalu saya ke salah satu provider di Palembang, ternyata di Palembang belum bisa make blackberry, oh sungguh sedih rasanya, terus ke salah satu provider lainnya, eh jawaban mereka, “Maaf Pak di Palembang BlackBerry baru di Pakai untuk intern kita aja” dan hebatnya, CSnya pun terkagum-kagum saya make blackberry, padahal tuch blackberry paling murah hehehe

Hebat Euyyy, Putuslah harapanku untuk pake blackberry, Lalu saya tawarkan ke Millis di internet “WTS: Blackberry seri sekian harga 1 juta saja,” Tanpa disangka, 1 hari ampir 20 telepon masuk nanyakan blackberry saya, tapi mereka ragu apakah blackberry saya bisa di unlock atau tidak,

akhirnya Teman di Jakarta Membeli blackberry, dan ternyata dia suka sekali make blackberry dari saya, eh beruntung banget Mr, N yang beli blackberry saya karena dapet murah dan ternyata udah di unlock hehehe

Sebulan setelah di jual blackberry saya, Di Palembang XL launching BlackBerry 😞sedih hatiku, karena blackberry udah di jual hehehehe,,

sampai saat ini saya belum memiliki blackberry, dan akhirnya saya kembali ke selera asal make Nokia 9300 untuk cek, kirim dan attach email, walau kadang penuh perjuangan untuk bisa cek email, 😊

Kesimpulan dari tulisan saya,

Kita harus sabar jika ingin mencoba gadget kita khususnya BlackBerry, ternyata Sampai saat ini di Palembang, masih sangat sedikit yang menggunakan blackberry, dan memang Indonesia belum bisa di jadikan Gadget Mania untuk kebutuhan, tapi GadgetMania untuk Style alias Gaya

salam sayang

Firmanok@Palembang

116

“Selamat gini hari”

Apakabar tuan-tuan semua? Kenapa saya panggil tuan.....soalnya saya ada untuk melayani tuan dimanapun berada!

Sekelumit riwayat saya : asli lahir di Canada, tapi belakangan banyak saudara kembar saya lahir di negara laen ada mexico, china dan lain2

Orang tua ngga hanya memberi panggilan, namaku ditulis di jidat

“BlackBerry”....hehehe keren khan?...nickname : 7290 asiik!....terlahir dengan mata yang jernih, kuping kiri ada trackwheel, kuping kanan colokan USB, dan yang paling unik....mulutku penuh tombol-tombol kecil.....aku bisa nyerocos apa aja...”Ya sih!.....tergantung pijitan jempol tuanku”

Suatu hari badanku di balut plastik benjol-benjol (yang kalo udah ngga terpakai biasa dipencet-pencet biar meletus)....eh bubble wrap ya....namanya!! Hehehehe....katro ya saya!....

blep....gelap gulita....pengap, sepertinya saya di dalam dus nih!....terguncang2 dioper-oper....duh rontok ni’ badan....mau kemana sih?

Tarraaamm.....terang, lega, weitss....dimana nih....wah, siapa tuh yang buka dus.....mmmhh ganteng juga, sepertinya baik hati, tidak sombong dan pasti rajin menabung. Terbukti tiap hari saya dielus2, ditimang, dikasih kaca mata (screen protect), dikasih tempat tidur (holster)....sampe pada suatu hari.

Waduh....waduh....apa ni’ yang bertubi-tubi keluar masuk ke dalam badan saya, ber kilobyte....oo...data rupanya

-”WTS PDA Phone 2nd”....oo, rupanya tuanku sedang berkirim email ke mailing list

-”Teman-teman gmana rencana reuni kita”....oo...tuanku sedang email dengan teman2nya.

-”Dek....hati2 ya di rusia”....oo, rupanya tuanku sedang ber yahoo messenger sama adeknya.

-”Say...udah makan belum, istirahat ya”....lho tuanku ber blackberry messenger sama siapa? Khan dia udah beristri....huh dasar kucing garong.

Saya mah seneng meladeni tuanku....baik dikala senang maupun susah, ketawa bersama, sedih bersama...pokoknya mengharu biru deh....saya mah nyerocos begitu tuanku memainkan 2 jempolnya yang gede di atas tuts keyboard qwerty nya. Saya mah....namanya hamba....siap2 aja di suruh ngetok pintu google, yahoo, atau web2 yang dimauin sama tuanku saat browsing.

Suatu malam saya dengar tuanku bernegosiasi sesuatu...haaaahh saya sebagai “blackberry” mau di cerai.....apa tuanku ngga sadar ya!....kalo layanan ini udah banyak membantunya.

“Iya....oke saya ambil deh 8700C nya,”.....begitu kata tuanku.

“Ngga koq buat saya layanan Blackberry udah banyak membantu, dipekerjaan, dihubungan kekeluargaan dengan teman2, dengan orang terkasih, menjalin hubungan baru dengan teman2 baru, pokoknya kalo ngga kenal maka tak sayang.....iya cuma pengen ganti handheld aja”.....begitu keterangan tuanku sama lawan bicaranya di ujung telpon.....duuuuhh leganya rupanya tuanku masih tetap setia sama Blackberry....kalo cuma pindah memakai adek kandung 8700C saya mah iklaaaaaasssss!

Badan saya di bungkus lagi sama plastik bentol2.....blep....masuk kardus....terguncang2....dioper2.....wah tuan yang baru sebaik tuanku yang lama ngga ya?...Baidewei eniwei buswei siapa ya nama tuanku.....zzzzzz.....

Amil Luthfi
Jakarta

117

Mengapa aku tak ber-BB

Salah satu kelebihan Blackberry (BB) adalah email gegas, yakni mengirimkan email atau surat elektronik (surel) selayaknya layanan pesan pendek (SMS). Jadi, dengan adanya BB ini penerima surel tidak bisa mengelak ia tidak bisa mengakses surel untuknya jika ia sudah dibekali handset BB.

Pekerjaan saya memang berkaitan dengan surel, tapi saya tetap tidak mau menggunakan BB. Mengapa? Setidaknya ada dua alasan.

Pertama, saya tidak mau dikekang oleh surel. Justru surellah yang saya kekang. Saya tidak habis mengerti dengan perilaku seorang teman yang masa liburnya pun masih sempat-sempatnya membalas surel.

Bagaimana mengekang surel? Saya melakukan pengecekan secara periodik. Pagi, siang, dan malam. Di pagi hari saya membalas surel yang dikirim malam hari, siang membalas surel pagi, dan malam membalas surel siang hari. Di luar itu tentu saya juga mengecek jika sempat. Jika sedang mobile, saya cukup mengandalkan ponsel 3G dan PDA. Itupun jarang sebab saya selalu menekankan bahwa jangan mau diperbudak oleh surel hehe.... Surellah yang menjadi budak kita.

Alasan kedua, demi mencegah pemanasan global. Lo, apa hubungannya? Dengan senantiasa membaca dan membalas surel yang datang, otomatis beban handset jadi berat. Dan ini harus ditopang oleh sumber daya batere. Otomatis batere cepat habis. Otomatis kita sering ngecharge. Dari mana sumber charge ini? Ya, listrik yang masih mengandalkan bahan bakar fosil. Memang sedikit sih dayanya. Tapi kalau yang menggunakan BB banyak? Akan menjadi besar juga.

Analogi saya seperti kita menyetrika pakaian. Kalau cuma menyeterika satu atau dua berulang-ulang, maka setrika harus memanaskan diri sendiri, lalu mendinginkan lagi. Belum lagi dingin sudah dipanaskan lagi. Beda ketika kita menyetrika langsung banyak. Pemanasan dan pendinginan hanya berjalan sekali saja.

Dua alasan itulah yang menyebabkan saya masih tidak melirik BB. Alasan lain adalah soal faktor bentuk, dan harus pakai nomor baru.

Dwi S
Jakarta

118

Pengalaman Tak Terlupakan Bersama BlackBerry

Melihat beragam komentar di milis Blackberry, saya pun tertarik untuk menggunakan layanan ini.

Berbekal handset second, saya mencoba mengaktifkan layanan ini di salah satu operator GSM.

Dimulailah tahap-tahap perjuangan aktivasi!

Customer service memberitahukan bahwa layanan saya akan aktif pada billing cycle berikutnya. Itu harus menunggu sekitar 2 minggu lagi.

Saat itu, saya mencoba konfirmasi ke mereka apakah PIN saya sudah direlease dari user sebelumnya (karena handset second).

Customer service menyatakan handset saya sudah ok.

Satu hari setelah billing cycle dimulai (2 minggu kemudian), handset blackberry saya aktifkan. Hasilnya: PIN has been used!

Bolak-balik saya daftar via web maupun handheld, hasilnya tetap sama.

Telepon ke customer service, tidak mendapatkan jawaban yang memuaskan.

Akhirnya saya datang lagi ke kantor mereka untuk mencari tahu apa penyebabnya.

Ternyata kekhawatiran saya benar, PIN itu belum direlease dari operator GSM sebelumnya.

Jadi konfirmasi awal yang katanya oke itu apa? Saya harus menunggu 2 minggu dengan sia-sia!

Saya request ulang ke user sebelumnya untuk merelease PIN dari operator mereka.

Barulah handset saya dapat digunakan!

Welcome Blackberry!

Ternyata perjuangan saya untuk menggunakan blackberry belum selesai.
Ada lagi hal yang sangat-sangat mengkhawatirkan bagi pengguna blackberry.
Bagi yang mau menjual handset BB, jangan lupa remove account email!

Setelah blackberry saya aktif, ternyata account email user sebelumnya masih “nyangkut”.
Bayangkan saya menerima puluhan email dari user sebelumnya tiap hari, baik yang pribadi maupun milis yang dia ikuti.

So much for security!

Setelah user tersebut me-remove email account-nya dari PIN, baru saya bisa menggunakan handset dengan mantap!

Deni Widiyanto
Jakarta

.....

119

Kayanya emang ga gampang nih jadi manajer pemasaran Blackberry, apalagi saya tahu banget Direktur Pemasaran saya maunya banyak, diminta ningkatin sales tanpa menambah budget pemasaran lah, ga boleh ngasih diskon gede lah, harus bisa tampil beda lah dan yang paling berat saya ga boleh ngubah strategi pricing yang udah ada..

Ok deh, kalau strategi pricing ga bisa diubah .. sepertinya saya harus lebih kreatif!

Lucu juga kali ya kalau email ga melulu buat urusan kerjaan, apalagi bisa buat nerima hal-hal yang Fun juga.

Kalau saya jadi manajer pemasarannya nih, saya bakal menghadirkan layanan seru “GRATIS” yang dikhususkan bagi pelanggan Blackberry, terutama dengan memanfaatkan karakter layanan bulanan Blackberry yang unlimited Quota sehingga bisa menerima layanan terima data melalui sarana email tanpa membuat pelanggan merasa terbebani setiap menerima email dan mendownload attachment.

Layanan push email baru yang akan dihadirkan adalah:

1. Email berita terbaru berupa narasi (plus attachment foto atau video singkat)
2. Informasi lagu terbaru (plus lirik, gambar album, bisa beli di mana dan attachment full track song)

Untuk biaya yang mensupport service tambahan, saya akan mendukungnya dengan iklan dengan mekanisme sbb:

1. Setiap lagu yang diplay, pada bagian awalnya selalu memainkan suatu iklan ala radio.
2. Setiap berita yang diplay, pada bagian awalnya selalu memutar klip iklan ala tv.

Dengan demikian akan menjaga DRM lagu tersebut (mana ada orang yang mau ngopy lagu yang awalnya ada sisipan iklannya) dan pelanggan tidak usah bayar biaya tambahan.

Dengan solusi ini saya akan :

1. Mempertahankan image Blackberry sebagai sesuatu yang eksklusif (tidak menurunkan harga)
2. Mempertahankan model bisnis yang sudah ada (handset bayar, dan layanan bulanan berbayar untuk unlimited quota)
3. Orang-orang yang tadinya ga ngerti buat apa email dipush-push jadi pengen beli Blackberry deh dengan hadirnya layanan yang emang ngetren saat ini (download lagu via HP dan terima berita realtime)

Case closed....

Yoga

domisili di Jakarta, KTP Depok

120

Blackberry™, layanan komunikasimu..

Sebagai Marketing Manager dari Layanan Blackberry™ PT Buah Telecom Indonesia, berikut adalah langkah-langkah strategis yang akan saya lakukan:

1. Survei dan segmentasi pasar
 - » Pelaku Bisnis

Ini adalah target umum dari seluruh operator yang ada saat ini, Buah Telecom akan meningkatkan service dan infrastruktur untuk memfasilitasi pelanggan BIS dan lebih utama pelanggan BES.

- » Remaja & Pelajar

Pasar Remaja dan Pelajar adalah potensi besar yang butuh threadment khusus, semua yang sedang trend harus dihubungkan dengan teknologi Blackberry™.

- » Civitas Akademika Institusi/Perguruan Tinggi

Buah Telecom akan mengambil langkah untuk kerja sama dengan Perguruan Tinggi ternama dengan memfasilitasi dunia pendidikan menggunakan teknologi Blackberry™. Paket untuk dunia pendidikan adalah paket spesial, karena akan membawa habit bagi penggunanya hingga beralih pada lingkungan industri/rumah tangga.

- » Wanita & Ibu Rumah Tangga

Pernahkah terbayang oleh Anda, jika Arisan bisa dilakukan secara online, dengan conference messenger dan transaksi keuangan online? 😊

- » Anak-anak

Dengan fasilitas Parental Guidance, anak-anak dapat dimonitor dengan baik oleh orang tuanya. Proses komunikasi anak-orang tua dapat berlangsung dengan lancar tanpa mengindahkan aspek ekonomis.

2. Evaluasi karakteristik pengguna Internet

- » Harapan akan layanan yang Murah
- » Layanan Unlimited
- » Hobby ber-SMS

Hobby ber-SMS akan bergeser dengan pertimbangan aspek ekonomis dari mail dan messaging system.

- » Kebutuhan informasi Breaking News

Dengan teknologi Push Content, Blackberry™ akan memfasilitas informasi Breaking News dan informasi darurat lainnya dengan sangat baik.

- » Aplikasi Internet dan permainan dengan Parental Guidance

3. Meluncurkan sejumlah produk dan layanan

- » Meluncurkan paket yang lebih variatif

Layanan Blackberry™ data plan dengan strategi pendanaan silang untuk sejumlah paket berikut:

- BB Paket Pasca Bayar (Full Blackberry™ Service)
- BB Paket untuk Akademik
- BB Paket Pra Bayar
- BB Paket Email
- BB Paket Chat/Messenger
- BB Paket Browsing
- BB Paket Layanan Operator (APN)

- » APN Operator

Memaksimalkan pemanfaatan APN operator, misal Sales hanya dilakukan untuk Handheld, tetapi tanpa data plan (BIS/BES), hanya memanfaatkan APN Operator.

- » inovasi sistem Blackberry™

Di sejumlah operator komunikasi Internasional, banyak melakukan pengembangan di level operator, Buah Telecom akan turut serta berpartisipasi dan meningkatkan fasilitas dari pengembangan tersebut.

4. Memberikan layanan spesial pengguna Blackberry™

- » Customer Service khusus Blackberry™ di sejumlah lokasi spesifik
- » Antrian untuk customer Blackberry™ dipisahkan dari layanan selular lain

5. Bekerja sama dengan sejumlah pihak terkait
» Komunitas Pengguna Blackberry™ Indonesia

Komunitas pengguna Blackberry™ merupakan lingkungan yang paling cozy untuk calon pengguna, pengguna baru, hingga pengguna expert.
Kemampuan dan kekuatan komunitas kadang lebih dari Customer Service.
Kickback akan diberikan pada anggota komunitas berprestasi.

- » Group Toko Blackberry™ Indonesia

Penyedia handheld Blackberry™ dengan berbagai tipe, range harga dan kualitas, termasuk dengan layanan service.
Blackberry™ Handheld dan Blackberry™ Connect, dengan status baru dalam box, refurbished, second hand, serta accessoriesnya.

- » Software House Nasional

Blackberry™ sebagai layanan yang selalu online memiliki kesempatan pengembangan yang sangat luas.
Pengembangan software oleh Developer National merupakan value-added bangsa, serta dapat dimanfaatkan untuk strategi pemasaran dan peningkatan layanan Buah Telecom.
Misal Pembuatan kitab suci bahasa Indonesia, Peta Indonesia, Aplikasi bermain & belajar untuk Anak.

- » Content Provider Nasional

Salah satu cara bersaing dengan layanan selular pada umumnya adalah bisnis content yang masih berpeluang besar.
Misal eWallet, sistem pemesanan online, transaksi online.

“ note: sebagian ide belum sempat diimplementasikan dan dicontohkan karena ada Level 1 Message dari Direktur Buah Telecom yang meminta saya untuk segera hadir menghadap beliau ... 😊”

—
salam hangat,
Oon Arfiandwi.
Marketing Manager of Blackberry™ Services
Bandung (Head Office),
PT Buah Telecom Indonesia.

.....