

Sisi Lain Handphone

Zaman sekarang ini, telepon seluler (ponsel), atau lebih dikenal dengan sebutan Handphone (HP) telah menjadi kebutuhan primer, hampir semua orang memiliki Handphone, dari Pejabat sampai Anak SD, semua menggunakan alat yang canggih ini, baik untuk keperluan bisnis sampai hanya sekedar untuk prestise.

Hal ini menjadi bisnis yang menggiurkan bagi beberapa pihak, contohnya saja pihak penyedia barang tersebut, selain itu juga menguntungkan bagi pihak provider telepon seluler tersebut dan konsumen berada dalam target operasi para penyedia layanan tersebut, mengapa demikian ? itu karena konsumen adalah penentu kesuksesan dari sebuah provider yang ada saat ini, jadi logikanya, makin banyak konsumen yang menggunakan jasa mereka maka keuntungan yang didapatkan akan semakin besar.

Maka “bendera perang” pun dikibarkan, melalui media mereka mengeluarkan rayuan demi rayuan demi mendapatkan tempat di hati para konsumen. Agar tak kalah dari para kompetitor (pesaing,red) lainnya, maka segala cara pun dilakukan, mulai dari promosi kecil – kecilan sampai besar – besaran, tak jarang mereka rela membanting tarif serta dengan senang hati mereka berusaha menjadi “best of the best” dengan cara menjelek- jelekan provider lain.

Tak jarang iklan–iklan yang ditayangkan sekarang ini menyindir provider lain, baik secara halus maupun secara langsung, itu semua demi memperoleh tempat di hati para pengguna jasa seluler dan tetap eksis di pasar persaingan yang tidak ada habisnya ini. Dari segi positif, mereka memang kreatif karena dapat memikat konsumen dengan cara yang menghibur,tarif untuk melakukan panggilan, mengirim pesan singkat (SMS), pesan Multimedia (MMS), akses internet dan layanan panggilan bergambar (video call) menjadi semakin terjangkau oleh seluruh masyarakat, khususnya bagi kalangan Pelajar dan Mahasiswa.

Dampak negatifnya konsumen menjadi korban promosi yang mereka lancarkan habis-habisan. Mereka ingin mencoba beberapa fasilitas yang ditawarkan oleh provider – provider tersebut, setelah mereka terbuai, maka mereka memutuskan untuk mengganti jasa mereka dengan provider tersebut, tetapi setelah promosi yang lebih menggigit ditawarkan oleh provider yang lain, seketika itu juga mereka mengganti lagi provider yang mereka gunakan.

Contoh nyata yang mungkin sering dialami oleh konsumen, disaat ada provider yang melakukan promosi, kita sebagai konsumen dengan serta-merta mengganti kartu yang dipakai, pada saat kita mengganti kartu, kita otomatis akan mematikan kartu yang lama, kecuali bagi orang – orang yang memiliki lebih dari satu alat ini, tetapi bagi yang memiliki hanya satu alat canggih ini, maka kita tidak dapat menggunakan dua kartu dalam satu waktu yang sama. maka pada saat kita mengganti kartu, biasanya ada yang bersifat temporari (sementara) dan ada yang bersifat permanen (berkelanjutan dalam waktu yang lama). Tak jarang kita lupa untuk menginformasikan kepada orang lain yang mungkin suatu waktu akan menghubungi kita, tetapi karena kita telah mengganti nomor HP, maka secara otomatis kita tidak dapat dihubungi oleh orang yang membutuhkan kita, bagaimana jika itu terjadi ? tentunya kita yang akan dirugikan nantinya.

Jadi, agar tetap dapat menikmati segala fasilitas yang ditawarkan oleh provider, alangkah baiknya kita sebagai konsumen memiliki siasat agar jangan mudah terbuai oleh tawaran yang menggiurkan dari para penyedia jasa tersebut, alangkah baiknya bila kita mencari informasi yang akurat terlebih dahulu mengenai provider yang akan dipilih, kita bisa bertanya kepada konsumen yang menggunakan jasa provider tersebut secara langsung karena mereka lebih berpengalaman, atau kepada pusat penyedia jasa (service center) masing – masing provider supaya kita sebagai konsumen tidak dirugikan oleh masalah yang satu ini. Dan untuk mencegah agar tidak terjadi lose contact atau miss communication, jangan lupa untuk memberi tahu teman – teman yang anda miliki. Pilihlah dengan bijaksana dan jadilah konsumen yang cerdas.