

**PROPOSAL USAHA**  
**"SOLUSI TERDEPAN UNTUK KONEKTIVITAS MASA DEPAN: LAYANAN FIBER-TO-THE-HOME (FTTH) UNTUK MENINGKATKAN AKSES INTERNET CEPAT DAN STABIL"**

**PT TECHNO FAST INDONESIA**



**Indonesia Tech**

NAMA PERUSAHAAN

: PT TECHNO FAST INDONESIA

LOGO PERUSAHAAN  
PROFIL USAHA

 : **Indonesia Tech**

NAMA PERUSAHAAN  
ALAMAT PERUSAHAAN

: PT TECHNO FAST INDONESIA  
: Jl. Cempaka Putih Nomor 11, Kecamatan  
Sukamakmur, Kota Surabaya

EMAIL  
NAMA PEMILIK  
NO HP

: idonesiatech2023@gmail.com  
: Khotimatul Farida  
: 0859-5131-9282

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberkati penyelesaian proposal usaha ini. Proposal usaha makanan dalam bentuk produk nastar ini dibuat berdasarkan pada kajian ulang terkait dengan peluang usaha yang amat besar di wilayah Malang. Berbagai macam aspek yang dapat menguntungkan bagi para wirausahawan untuk mendirikan usaha produk nastar ini.

Kami sebagai pendiri dari PTTECHNO FAST INDONESIA akan merasa bangga apabila dapat mengurangi angka pengangguran di wilayah Surabaya dan tentunya semakin menumbuhkan rasa cinta terhadap perkembangan teknologi di Indonesia. Harapan kami, melalui hadirnya FTTH yang diprakarsai oleh PTTECHNO FAS INDONESIA ini dapat memberikan kemudahan berjejaring untuk seluruh pihak, terutama di wilayah Jawa Timur.

Demikian proposal usaha dan bisnis PTTECHNO FAST INDONESIA dapat terselesaikan dengan baik berkat ridho Allah SWT. Kami ucapkan terima kasih atas dorongan serta motivasi dari berbagai pihak yang telah terlibat. Tidak lupa kami mengharapkan saran serta kritik sehingga kami dapat menjalankan usaha produk PTTECHNO FAST INDONESIA ini menjadi lebih maju dan berkembang.

Surabaya, 28 April 2023

Founder PT TECHNO FAST INDONESIA

## DAFTAR ISI

<b>Kata Pengantar</b> .....	<b>3</b>
<b>Daftar isi</b> .....	<b>4</b>
<b>Bab I Pendahuluan</b> .....	<b>5</b>
A. Latar Belakang .....	5
B. Visi dan Misi .....	5
C. Tujuan .....	6
D. Sasaran .....	7
<b>Bab II Organisasi</b> .....	<b>8</b>
A. Memahami Legalitas Usaha .....	8
B. Struktur Perusahaan .....	8
C. Job Description .....	8
<b>Bab III Strategi Pemasaran</b> .....	<b>11</b>
A. Strategi Pasar dan Targer Audience .....	11
B. Positioning dan Value Proposition .....	11
C. Rencana Pemasaran dan Promosi .....	12
<b>Bab IV Pengembangan Infrastruktur</b> .....	<b>14</b>
A. Perencanaan Jaringan FTTH .....	14
B. Teknologi dan Peralatan yang Digunakan .....	15
C. Infrastruktur Tambahan dan Keterkaitan dengan Penyedia Layanan Internet Utama .....	16
D. Perizinan dan Regulasi yang Terkait .....	17
<b>Bab V Rencana Keuangan</b> .....	<b>19</b>
A. Proyeksi Pendapatan dan Biaya .....	19
B. Analisis Kelayakan Keuangan .....	23
C. Sumber, Dana dan Rencana Investasi .....	23
<b>Bab VI Penutup</b> .....	<b>25</b>
A. Penutup .....	25

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dalam era digital yang terus berkembang pesat, konektivitas internet yang cepat dan stabil telah menjadi kebutuhan utama masyarakat. Internet telah menjadi tulang punggung bagi berbagai aktivitas, mulai dari pekerjaan, pendidikan, hiburan, hingga komunikasi. Namun, masih banyak daerah yang mengalami kendala dalam mendapatkan akses internet yang memadai, terutama di wilayah pedesaan atau daerah terpencil.

Salah satu solusi yang telah terbukti efektif untuk meningkatkan konektivitas internet adalah teknologi Fiber-to-the-Home (FTTH). FTTH merupakan layanan internet berkecepatan tinggi yang menggunakan serat optik langsung ke rumah pengguna. Dengan menggunakan serat optik, FTTH mampu memberikan kecepatan internet yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan teknologi kabel tembaga konvensional.

Penerapan FTTH telah terbukti sukses di berbagai negara maju, di mana akses internet cepat dan stabil telah menjadi hal yang umum. Namun, di Indonesia, masih ada banyak daerah yang belum terjangkau oleh layanan FTTH. Hal ini memberikan peluang besar bagi perusahaan atau penyedia layanan internet untuk memperluas jangkauan FTTH ke daerah-daerah yang belum terlayani.

Dengan menghadirkan layanan FTTH ke daerah-daerah tersebut, kita dapat memberikan akses internet yang lebih cepat dan stabil bagi masyarakat. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan produktivitas dan kualitas hidup pengguna, tetapi juga memberikan peluang ekonomi baru, seperti pembelajaran online, telemedicine, e-commerce, dan sektor usaha lainnya.

Dalam proposal usaha ini, kami bertujuan untuk menghadirkan solusi terdepan untuk konektivitas masa depan dengan menyediakan layanan FTTH yang berkualitas. Melalui investasi infrastruktur yang canggih dan strategi pemasaran yang efektif, kami akan memperluas jangkauan FTTH ke daerah-daerah yang belum terlayani. Dengan demikian, kami akan turut berkontribusi dalam membangun masyarakat digital yang terhubung dan berdaya saing di era globalisasi ini.

#### **B. Visi dan Misi**

##### **Visi:**

Menjadi penyedia terkemuka dalam teknologi Fiber-to-the-Home (FTTH) di Indonesia, menghubungkan masyarakat dengan akses internet cepat, stabil, dan terjangkau.

##### **Misi:**

1. Memberikan akses internet berkualitas tinggi kepada masyarakat di seluruh Indonesia melalui teknologi FTTH yang andal dan efisien.
2. Mengembangkan infrastruktur FTTH yang andal dan tangguh guna memastikan konektivitas yang stabil dan konsisten.
3. Menyediakan layanan pelanggan yang unggul dengan fokus pada kepuasan dan kebutuhan pengguna.
4. Meningkatkan pengetahuan dan kesadaran masyarakat tentang manfaat dan pentingnya akses internet cepat melalui program edukasi dan sosialisasi.

5. Bermitra dengan pemerintah, institusi pendidikan, dan sektor bisnis untuk memperluas jangkauan FTTH dan memajukan teknologi informasi di Indonesia.
6. Terus melakukan penelitian dan pengembangan untuk mengadopsi teknologi terbaru dalam industri FTTH dan meningkatkan kualitas layanan kami.
7. Berkomitmen untuk keberlanjutan lingkungan dengan menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan dalam pengembangan dan pengoperasian infrastruktur FTTH.

Dengan visi dan misi tersebut, PT Techno Fast Indonesia bertekad untuk menjadi pionir dalam mengembangkan dan menyediakan layanan FTTH yang inovatif, andal, dan terjangkau di Indonesia. Kami berkomitmen untuk mempercepat konektivitas internet di seluruh negeri dan mendorong pertumbuhan ekonomi serta kemajuan sosial melalui solusi terdepan dalam konektivitas masa depan.

### C. Tujuan

Tujuan perusahaan PT Techno Fast Indonesia dalam mengembangkan produk FTTH selain mendapatkan profit atau laba dijelaskan sebagai berikut:

1. Memberikan Akses Internet Cepat dan Stabil  
Tujuan utama kami adalah menyediakan akses internet berkualitas tinggi kepada masyarakat di seluruh Indonesia. Dengan layanan FTTH, kami berupaya memberikan kecepatan internet yang tinggi dan konsisten serta koneksi yang stabil bagi pengguna, memungkinkan mereka untuk menjalankan berbagai aktivitas online dengan lancar dan efisien.
2. Meningkatkan Kualitas Hidup Pengguna  
Dengan menyediakan akses internet yang cepat dan stabil, kami berharap dapat meningkatkan kualitas hidup pengguna. Koneksi internet yang andal akan memfasilitasi aktivitas sehari-hari seperti bekerja, belajar, berkomunikasi, mengakses hiburan, dan berbelanja online dengan lebih efektif dan efisien.
3. Mendukung Pertumbuhan Ekonomi dan Inovasi  
Dengan memperluas jangkauan FTTH, kami berkontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Akses internet yang cepat dan stabil akan memungkinkan pengembangan usaha baru, seperti e-commerce, start-up teknologi, dan bisnis berbasis digital lainnya. Selain itu, layanan FTTH juga akan mendorong inovasi di berbagai sektor, termasuk pendidikan, kesehatan, dan industri kreatif.
4. Meningkatkan Konektivitas di Daerah Terpencil  
Salah satu tujuan penting kami adalah menyediakan akses internet berkualitas di daerah-daerah terpencil atau pedesaan yang belum terlayani. Dengan menghadirkan FTTH ke daerah-daerah tersebut, kami berharap dapat mengurangi kesenjangan digital antara perkotaan dan pedesaan, memberikan peluang yang sama bagi masyarakat di seluruh Indonesia.
5. Memberikan Layanan Pelanggan Unggul  
Kami berkomitmen untuk menyediakan layanan pelanggan yang unggul. Tujuan kami adalah memberikan pengalaman yang memuaskan bagi pengguna, baik melalui pelayanan yang responsif, dukungan teknis yang berkualitas, maupun pemecahan masalah yang cepat. Kami ingin memastikan bahwa pengguna merasa didukung dan puas dengan layanan FTTH yang kami sediakan.

Dengan tujuan-tujuan ini, kami berusaha untuk menjadi pemimpin dalam menyediakan solusi FTTH yang andal dan berkualitas, memberikan manfaat yang nyata bagi masyarakat, dan berkontribusi pada perkembangan teknologi informasi di Indonesia.

#### **D. Sasaran**

Sasaran dari produk FTTH milik PTTECHNO FAST INDONESIA mencakup masyarakat di seluruh Jawa Timur dengan meningkatkan jangkauan dan penetrasi. Sasaran pertama kami adalah memperluas jangkauan dan penetrasi layanan FTTH di seluruh Jawa Timur. Kami akan fokus untuk menghadirkan layanan FTTH ke daerah-daerah perkotaan, pinggiran kota, dan daerah pedesaan di Jawa Timur yang masih belum terjangkau oleh layanan internet berkualitas tinggi. Dengan demikian, kami ingin memberikan kesempatan kepada masyarakat di Jawa Timur untuk menikmati akses internet cepat dan stabil.

Dengan sasaran-sasaran ini, kami bertujuan untuk menjadikan Jawa Timur sebagai salah satu wilayah yang terdepan dalam konektivitas internet dengan layanan FTTH. Kami berharap dapat memberikan manfaat nyata bagi masyarakat di Jawa Timur, baik dalam meningkatkan kualitas hidup maupun dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan kemajuan teknologi di daerah tersebut.

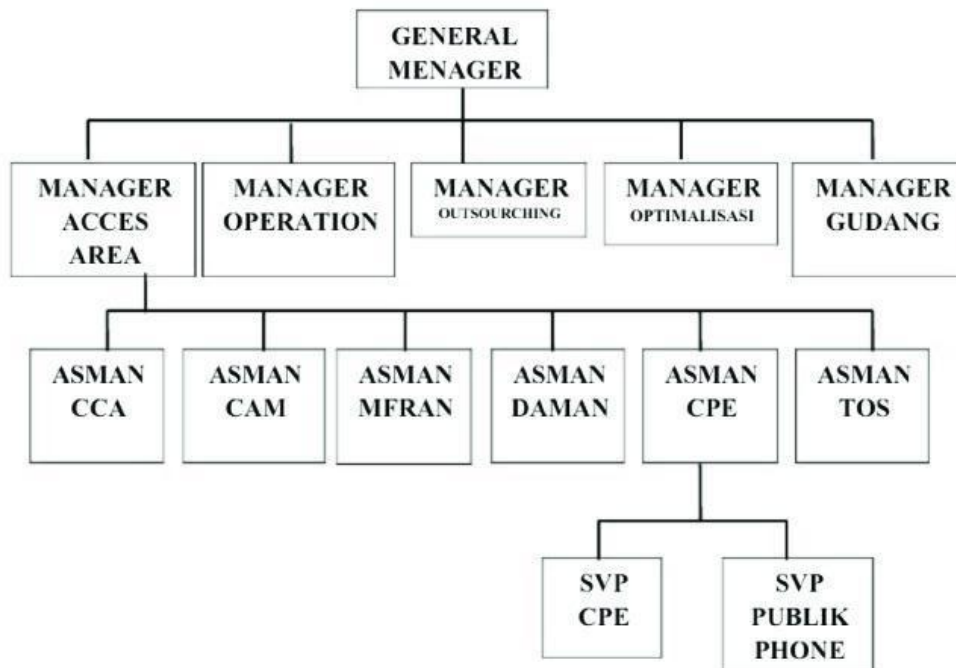
## BAB II ORGANISASI

### A. Memahami Legalitas Usaha

Legalitas usaha adalah bagian penting atau krusial dalam sebuah perusahaan maupun badan usaha. Melalui legalitas, sebuah bisnis akan memiliki jati diri dan dapat menjalankan bisnis dengan tenang. Hal ini karena usaha yang dijalankannya telah diakui dan sah di mata hukum. Adapun PT TECHNO FAST INDONESIA ini telah resmi terdaftar sebagai perusahaan yang bergerak di Bidang Telekomunikasi milik swasta.

### B. Struktur Perusahaan

#### Struktur Usaha Nastar Arum



### C. Job Description

#### 1. General Manager

General Manager bertugas sebagai berikut.

- Menjamin target kinerja jaringan FTTH dan mengimplementasikan kebijakan manajemen operasi serta pemeliharaan sistem jaringan.
- Menjamin tercapainya target kinerja serta mengimplementasikan kebijakan manajemen operasi serta pemeliharaan sistem.
- Mampu mengevaluasi, mengukur, memodifikasi prosedur atau sistem customer handling agar tercapai efektivitas customer handling untuk setiap segmen pelanggan.
- Mengembangkan kriteria pekerjaan outsourcing eksisting dengan mempertimbangkan kapabilitas internal dan eksternal sudah sejalan dengan perubahan lingkungan bisnis yang kompetitif.

2. Manages Acces Area Surabaya
  - a. Monitoring anggaran operasional akses Surabaya.
  - b. Monitoring kelancaran operasional lapangan di Surabaya.
  - c. Menjustifikas atau memutuskan hal-hal urgent untuk segera dieksekusi.
3. Manager Operasional
  - a. Merencanakan sasaran dan ruang lingkup project serta merinci aktivitas project serta penjadwalannya. Selain itu, Manager Operasional harus mampu memonitoring dan reporting pelaksanaan project.
  - b. Mengevaluasi kinerja sistem Acces Network serta memberikan solusi optimalisasi sistem.
  - c. Mengevaluasi kinerja sistem CPE dan memberikan solusi optimalisasi sistem.
  - d. Menganalisis statistik gangguan dan menyusun program penanganan gangguan layanan pelanggan secara efisien dan efektif.
  - e. Menganalisis statistik performansi layanan secara menyeluruh dan membuat rekomendasi solusi peningkatan performansi layanan.
4. Manager Outsourcing
  - a. Mengevaluasi kinerja sistem FTTH Access Network dan memberikan solusi optimalisasi sistem.
  - b. Menganalisis dampak penerapan dan kebijakan yang berlaku.
  - c. Menganalisis pelaksanaan Outsourcing eksisting serta menyesuaikan dengan strategi kebijakan makro bidang SDM serta lingkungan bisnis.
  - d. Mengidentifikasi partnership management yang tepat untuk perencanaan dan pengembangan kemitraan atau aliansi untuk mendukung strategi perusahaan sebagai bentuk implementasi.
5. Manager Optimalisasi
  - a. Mengevaluasi kinerja sistem FTTH Acces Network dan memberikan solusi optimalisasi sistem.
  - b. Mengevaluasi kinerja sistem CPE dan memberikan solusi optimalisasi sistem.
  - c. Mengalokasikan sumber daya dan memprediksi utilitas masing-masing sumber daya untuk mencapai sasaran secara optimal.
  - d. Mampu memprediksi anggaran project.
  - e. Mengevaluasi desain wireless Access Network sesuai kebutuhan dan kebijakan perusahaan serta mampu membuat analisis kapabilitas serta menyusun project plan implementasi.
6. Manager Gudang  
Manager gudang dalam hal ini bertugas untuk menerapkan perancangan dan implementasi control serta menganalisis proses pengelolaan dokumen sesuai standar yang berlaku.
7. Asman CCA (Customer Corporate Access)  
Asman CCA bertugas untuk memelihara saluran data dan internet serta melakukan perbaikan saluran pelanggan cluster maupun saluran LC (Led Cenal).

8. Asman CAM (Cooper Access Maintenance)  
Asman CAM bertugas memelihara kabel primer dan sekunder tembaga, menanggulangi gangguan kabel primer dan sekunder, serta melakukan pembenahan jaringan.
9. Asman MFRAN (Maintenance Fiber and Radio Access Network)  
Asman MFRAN bertugas memelihara kabel Fiber Optik dan radio, menanggulangi gangguan kabel Fiber Optik dan radio, serta memonitoring availability perangkat MSOAN dan MSAN.
10. Asman Daman (Data Manajemen)
  - a. Purifikasi data jaringan.
  - b. Updating data SSKA.
  - c. Updating gambar skematik.
11. Asman CPE (Customer Premise Equipment)
  - a. Memonitor pasang baru speedy sudah terinstal dengan baik dan benar.
  - b. Mengendalikan gangguan speedy agar tetap sesuai tolok ukur.
  - c. Mengoptimalkan perangkat layan untuk broadband.
12. Asman TOS (Technical Operation Support)
  - a. Mengkompulir kebutuhan material operasional penanggulangan gangguan.
  - b. Mengendalikan anggaran dan kebutuhan operasional.
  - c. Validasi BA dari mitra untuk penagihan.
13. SVP CPE
  - a. Instalasi pasang baru speedy.
  - b. Penanggulangan gangguan speedy sampai pada perangkat pelanggan.
  - c. Administrasi BA pasang baru speedy.
14. SVP Public Phone
  - a. Pemeliharaan telepon umum berupa kartu.
  - b. Pasang baru telepon umum.
  - c. Memelihara availability perangkat telepon umum agar tetap andal 100%.

## BAB III STRATEGI PEMASARAN

### A. Strategi Pasar dan Targer Audience

Segmentasi pasar dan target audience untuk layanan FTTH di Jawa Timur:

1. Segmen Konsumen Rumah Tangga
  - a. Keluarga dan individu di perkotaan yang membutuhkan akses internet cepat dan stabil untuk aktivitas sehari-hari, termasuk bekerja, belajar, hiburan, dan komunikasi.
  - b. Rumah tangga di daerah pedesaan yang ingin mengakses internet berkualitas tinggi untuk mengembangkan bisnis, belajar, dan meningkatkan kualitas hidup.
  - c. Mahasiswa dan pekerja jarak jauh yang mengandalkan konektivitas internet untuk mengakses materi pembelajaran online, mengikuti kuliah daring, dan bekerja secara efisien dari rumah.
2. Segmen Bisnis dan Perusahaan
  - a. Perusahaan kecil dan menengah (UKM) yang memerlukan konektivitas internet yang andal untuk operasional sehari-hari, komunikasi bisnis, dan mengembangkan jangkauan pasar melalui e-commerce.
  - b. Instansi pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi non-profit yang membutuhkan akses internet cepat untuk mendukung tugas administratif, pengajaran online, dan program digital lainnya.
  - c. Usaha skala besar yang membutuhkan kapasitas internet yang besar dan koneksi stabil untuk mendukung aktivitas bisnis yang kompleks, seperti telekonferensi, pengelolaan data, dan keamanan jaringan.
3. Segmen Industri Kreatif  
Pelaku industri kreatif, seperti desainer grafis, perusahaan penerbitan digital, dan perusahaan produksi konten yang membutuhkan konektivitas yang cepat dan stabil untuk kolaborasi, pengiriman konten, dan distribusi online.

Dalam pemasaran layanan FTTH, penting untuk melakukan penelitian pasar yang mendalam dan menyesuaikan strategi pemasaran dengan kebutuhan dan preferensi masing-masing segmen tersebut. Dengan memahami dan mengakomodasi kebutuhan target audience yang beragam, PT Techno Fast Indonesia dapat memperoleh pangsa pasar yang signifikan di Jawa Timur dan memperluas layanan FTTH ke berbagai sektor dan lokasi di wilayah tersebut.

### B. Positioning dan Value Proposition

Positioning dan Value Proposition untuk layanan FTTH di Jawa Timur.

#### **Positioning:**

PT Techno Fast Indonesia akan memposisikan diri sebagai penyedia terdepan dalam layanan FTTH di Jawa Timur dengan fokus pada kualitas, keandalan, dan kecepatan. Kami akan menekankan keunggulan infrastruktur serat optik yang kuat dan teknologi terbaru yang kami gunakan untuk memberikan akses internet cepat dan stabil kepada pelanggan kami. Dalam lingkungan yang semakin terhubung dan tergantung pada konektivitas digital, kami akan menonjolkan pentingnya solusi FTTH kami sebagai solusi yang dapat diandalkan untuk konektivitas masa depan di Jawa Timur.

### **Value Proposition:**

1. Kecepatan Internet yang Luar Biasa: Layanan FTTH kami menawarkan kecepatan internet yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan teknologi konvensional. Kami memungkinkan pelanggan kami untuk mengunduh dan mengunggah data dengan kecepatan tinggi, memungkinkan mereka untuk menjalankan aktivitas online dengan lancar, menonton streaming video berkualitas tinggi, dan menjalankan aplikasi berat dengan mudah.
2. Koneksi yang Stabil dan Konsisten: Kami menjamin koneksi internet yang stabil dan konsisten melalui infrastruktur serat optik kami yang andal. Dengan meminimalkan gangguan jaringan dan downtime, kami memberikan pengalaman pengguna yang tanpa hambatan dan memastikan pelanggan dapat mengakses internet kapan pun mereka membutuhkannya.
3. Jangkauan yang Luas: PT Techno Fast Indonesia berkomitmen untuk memperluas jangkauan layanan FTTH ke daerah pedesaan dan pinggiran kota di Jawa Timur yang belum terlayani. Kami memberikan kesempatan kepada masyarakat di daerah-daerah ini untuk mengakses internet berkualitas tinggi, mengurangi kesenjangan digital, dan mempercepat pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut.
4. Pelayanan Pelanggan Unggul: Kami memprioritaskan kepuasan pelanggan dan menyediakan dukungan pelanggan yang responsif dan berkualitas. Tim kami akan siap membantu pelanggan dalam instalasi, pemecahan masalah, dan pertanyaan teknis lainnya. Kami bertujuan untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan kami melalui layanan yang ramah, profesional, dan terpercaya.

Dengan positioning kami sebagai penyedia terdepan dan value proposition yang kuat, PT Techno Fast Indonesia akan dapat membedakan diri dari pesaing dan menjadi pilihan utama pelanggan di Jawa Timur yang mencari solusi FTTH yang andal dan berkualitas tinggi.

### **C. Rencana Pemasaran dan Promosi**

Rencana Pemasaran dan Promosi untuk layanan FTTH di Jawa Timur:

1. Penelitian Pasar yang Mendalam  
Kami akan melakukan penelitian pasar yang komprehensif untuk memahami preferensi dan kebutuhan target audience kami di Jawa Timur. Ini akan mencakup analisis demografi, perilaku penggunaan internet, tren pasar, dan kebutuhan koneksi internet di berbagai sektor.
2. Strategi Pemasaran Terarah  
Berdasarkan hasil penelitian pasar, kami akan mengembangkan strategi pemasaran yang terarah untuk mencapai target audience kami. Ini termasuk pengembangan pesan pemasaran yang relevan, penentuan kanal pemasaran yang tepat, dan identifikasi media yang efektif untuk mencapai pelanggan potensial.
3. Branding yang Kuat  
Kami akan membangun identitas merek yang kuat untuk PT Techno Fast Indonesia sebagai penyedia terdepan dalam layanan FTTH di Jawa Timur. Ini melibatkan pengembangan logo yang menarik, desain visual yang konsisten,

dan pesan merek yang jelas yang menekankan nilai-nilai kami seperti kecepatan, keandalan, dan kualitas.

4. **Kampanye Digital**

Kami akan menggunakan pemasaran digital sebagai salah satu strategi utama kami. Ini mencakup pemanfaatan media sosial, pembuatan konten yang menarik, iklan online yang terarah, dan pemasaran melalui platform digital lainnya untuk mencapai target audience kami. Kami juga akan melibatkan influencer lokal dan mitra strategis untuk meningkatkan kehadiran merek kami secara online.

5. **Kampanye Media Tradisional**

Selain pemasaran digital, kami juga akan memanfaatkan media tradisional seperti televisi, radio, dan cetak. Kami akan mengembangkan iklan kreatif yang mencolok dan efektif untuk menjangkau audiens yang lebih luas di Jawa Timur. Kami akan menjalin kemitraan dengan media lokal dan media industri terkait untuk memperluas cakupan kampanye promosi kami.

6. **Program Kemitraan dan Promosi Bersama**

Kami akan menjalin kemitraan dengan pihak-pihak terkait, seperti pengembang properti, perusahaan telekomunikasi lain, dan penyedia layanan terkait, untuk meningkatkan kehadiran merek kami. Kami juga akan mengadakan program promosi bersama, seperti penawaran paket bundling dengan produk atau layanan terkait, untuk meningkatkan daya tarik dan nilai bagi pelanggan.

7. **Event dan Pameran Industri**

Kami akan berpartisipasi dalam event dan pameran industri terkait di Jawa Timur. Ini akan memberi kami kesempatan untuk memperkenalkan layanan FTTH kami kepada audiens yang terkait dan menarik minat pelanggan potensial. Kami juga akan mengadakan event peluncuran dan acara khusus lainnya untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik perhatian publik.

8. **Program Referral dan Penghargaan**

Kami akan meluncurkan program referral yang memungkinkan pelanggan untuk merekomendasikan layanan FTTH kami kepada orang lain. Selain itu, kami akan memberikan penghargaan dan insentif kepada pelanggan yang setia dan member

## BAB IV PENGEMBANGAN INFRASTRUKTUR

### A. Perencanaan Jaringan FTTH

Perencanaan jaringan FTTH (Fiber-to-the-Home) adalah langkah penting dalam mengimplementasikan layanan FTTH yang efektif. Berikut adalah langkah-langkah yang kami gunakan dalam perencanaan jaringan FTTH PTTECHNO FAST INDONESIA.

1. Studi Pemetaan dan Analisis Wilayah
  - a. Lakukan studi pemetaan untuk menentukan area target yang akan dilayani dengan jaringan FTTH. Analisis geografis dan demografis dapat membantu mengidentifikasi area dengan potensi pelanggan yang tinggi.
  - b. Evaluasi kebutuhan infrastruktur seperti ketersediaan serat optik, utilitas, dan izin-izin yang diperlukan.
2. Desain Jaringan
  - a. Tentukan rancangan arsitektur jaringan FTTH yang sesuai dengan area target. Pilih antara desain star, tree, atau hybrid berdasarkan kebutuhan dan struktur geografis setempat.
  - b. Hitung kebutuhan serat optik, splitter, dan peralatan jaringan lainnya berdasarkan jumlah pelanggan yang akan dilayani.
  - c. Rencanakan titik akses, sentral, OLT (Optical Line Terminal), dan penempatan PON (Passive Optical Network) yang optimal.
3. Pemilihan Teknologi dan Perangkat Keras
  - a. Pilih perangkat keras yang sesuai untuk mendukung jaringan FTTH, seperti OLT, ONT (Optical Network Terminal), splitter, dan peralatan jaringan lainnya.
  - b. Pertimbangkan faktor seperti kapasitas, keandalan, skalabilitas, dan kebutuhan pemantauan dan manajemen jaringan.
4. Perencanaan Kabel Serat Optik
  - a. Rencanakan rute dan jalur kabel serat optik yang optimal untuk menghubungkan titik akses ke sentral atau PON.
  - b. Pertimbangkan faktor topografi, hak kepemilikan lahan, dan regulasi saat menentukan jalur kabel serat optik.
5. Pemilihan Metode Instalasi
  - a. Pilih metode instalasi yang sesuai, seperti metode overhead (kabel gantung atau penyangga tiang), metode underground (pipa konduit atau saluran kabel bawah tanah), atau kombinasi dari keduanya.
  - b. Pastikan metode instalasi sesuai dengan kondisi fisik dan lingkungan area target.
6. Pemeliharaan dan Pengelolaan Jaringan
  - a. Rencanakan program pemeliharaan rutin untuk memastikan kualitas dan keandalan jaringan FTTH.
  - b. Pertimbangkan kebutuhan pemantauan jaringan, manajemen bandwidth, dan penanganan gangguan secara efisien.

7. **Skema Penyambungan Pelanggan**  
Rencanakan skema penyambungan pelanggan yang efisien, termasuk metode penggalian jalan, instalasi internal rumah, dan pengaturan penyaluran kabel ke masing-masing pelanggan.
8. **Pengujian dan Verifikasi:**  
Lakukan pengujian dan verifikasi jaringan FTTH untuk memastikan kualitas, kecepatan, dan keandalan koneksi sebelum meluncurkan layanan kepada pelanggan.
9. **Dokumentasi Jaringan**
  - a. Dokumentasikan rancangan jaringan, peta jaringan, konfigurasi perangkat keras, dan catatan pemeliharaan jaringan untuk referensi dan manajemen jaringan yang efektif.
  - b. Perencanaan jaringan FTTH yang baik membutuhkan kolaborasi dengan tim teknis yang kompeten dan mempertimbangkan faktor-faktor kunci seperti kapasitas jaringan, keandalan, skala ekonomis, dan kebutuhan pelanggan.

## **B. Teknologi dan Peralatan yang Digunakan**

1. **Optical Line Terminal (OLT)**  
Merupakan perangkat pusat yang berfungsi untuk menghubungkan jaringan serat optik dengan pelanggan. OLT mengendalikan dan mengelola lalu lintas data di jaringan FTTH.
2. **Optical Network Terminal (ONT)**  
Digunakan di sisi pelanggan untuk menerima dan mengubah sinyal optik menjadi sinyal yang dapat digunakan oleh perangkat elektronik, seperti komputer atau router. ONT juga bertugas untuk mengirimkan data dari pelanggan kembali ke OLT.
3. **Passive Optical Network (PON)**  
Merupakan arsitektur jaringan yang memungkinkan pembagian sinyal serat optik ke beberapa pelanggan menggunakan perangkat pasif, seperti splitter. PON membantu mengoptimalkan penggunaan serat optik dan mengurangi biaya implementasi jaringan.
4. **Serat Optik**  
Digunakan sebagai media transmisi untuk mengirimkan sinyal optik dari OLT ke ONT. Serat optik memiliki kecepatan dan kapasitas yang tinggi, serta tahan terhadap gangguan elektromagnetik.
5. **Splitter**  
Digunakan untuk membagi sinyal optik menjadi beberapa jalur, memungkinkan satu serat optik dapat melayani beberapa pelanggan. Splitter digunakan dalam arsitektur PON untuk membagi sinyal ke berbagai ONT.
6. **Patch Panel**  
Digunakan untuk menghubungkan kabel serat optik dan memudahkan manajemen koneksi jaringan. Patch panel memfasilitasi pemeliharaan dan pengaturan ulang koneksi dengan cepat.