

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



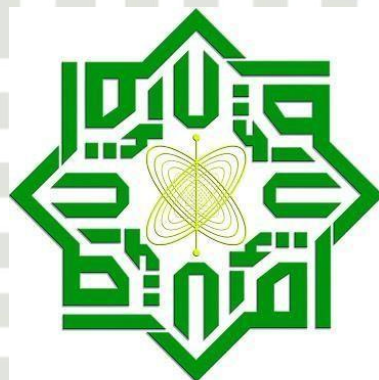
TUGAS AKHIR

STRATEGI PENJUALAN *INTERNET DEDICATED* PADA PT.

FIBERNET PEKANBARU

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.md.)

Program Studi D3 Manajemen Perusahaan



UIN SUSKA RIAU

OLEH:

ANGGRIYANI NOVITASARI

NIM: 02270225023

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2025



- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggriyani Novitasari
 Nim : 02270225023
 Program Studi : D3 Manajemen Perusahaan
 Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
 Judul Tugas Akhir : Strategi Penjualan Internet Dedicated pada PT. Fibernet Pekanbaru
 Hari/Tanggal Ujian : Selasa / 22 Juli 2025

DISETUJUI OLEH
 PEMBIMBING

Fakhurrozi S.E., M.M
 NIP. 196707252000031002

MENGETAHUI

DEKAN



Dr. Desri Miftah, S.E., M.M., Ak
 NIP. 19740412 200604 2 002

KETUA PROGRAM STUDI
 D3 Manajemen Perusahaan

Henni Indrayani, S.E., M.M
 NIP. 19700802 199803 2 003



- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

NAMA : Anggriyani Novitasari
 NIM : 02270225023
 PROGRAM STUDI : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
 FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
 SEMESTER : VI (ENAM)
 JUDUL : Strategi Penjualan Internet Dedicated pada PT. Fibernet Pekanbaru
 TANGGAL UJIAN : 22 JULI 2025

Tim Penguji

Ketua

Dr. Hariza Hasyim, S.E., M.Si

NIP. 19760910 2009012 003

Sekretaris

Fatimah Zuhra, S.Si., M.Stat

NIP. 19880718 202012 2 018

Penguji I

Dr. Mahyarni, S.E., M.M

NIP. 19700826 199903 2 001

Penguji II

Ilham Chanra Putra, S.E., M.M

NIP. 19890329 201903 1 008



SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anggriyani Novitasari
 NIM : 02270225023
 Tempat/Tanggal Lahir : Maredan, 06 Agustus 2003
 Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
 Program Studi : D-III Manajemen Perusahaan
 Judul TA : Strategi Penjualan Internet Dedicated pada PT. Fibernet
 Pekanbaru

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Penulisan Tugas Akhir dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Tugas Akhir saya ini, saya nyatakan bebas plagiat.
4. Apabila di kemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Tugas Akhir saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 14 Juli 2025

Yang Membuat Pernyataan,



Anggriyani Novitasari

NIM. 02270225023

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

STRATEGI PENJUALAN *INTERNET DEDICATED* PADA PT. FIBERNET PEKANBARU

OLEH:

ANGGRIYANI NOVITASARI

02270225023

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penjualan yang diterapkan oleh PT. Fibernet Pekanbaru dalam memasarkan layanan *Internet Dedicated* kepada segmen korporat dan institusi. Layanan ini menawarkan koneksi internet premium dengan stabilitas dan kecepatan tinggi yang menjadi kebutuhan utama dalam operasional bisnis digital. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penjualan PT. Fibernet meliputi pendekatan *direct selling*, promosi melalui media digital, penawaran paket yang fleksibel dan dapat disesuaikan, serta layanan purna jual yang proaktif. Strategi ini didukung oleh proses kerja sistematis, mulai dari identifikasi klien potensial, presentasi produk, survei lokasi, hingga aktivasi layanan. Kendala utama yang dihadapi perusahaan antara lain adalah tingginya persaingan harga di pasar ISP, keterbatasan infrastruktur di beberapa wilayah, serta kurangnya edukasi pasar terhadap keunggulan layanan *Internet Dedicated*. Penelitian ini merekomendasikan perlunya peningkatan edukasi pasar, optimalisasi strategi branding digital, serta penguatan kerja sama strategis guna menjangkau pasar baru dan memperluas cakupan layanan. Temuan ini menunjukkan bahwa strategi penjualan yang adaptif dan berbasis kebutuhan pelanggan menjadi kunci untuk mempertahankan daya saing di industri layanan internet korporat.

Kata Kunci: Strategi Penjualan, *Internet Dedicated*, *Direct Selling*, *Digital Marketing*.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Alhamdulillah Rabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang selalu melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada Penulis khususnya nikmat kesehatan serta kesempatan dan juga kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan judul **“Strategi Penjualan Internet Dedicated pada PT. Fibernet Pekanbaru”**.

Shalawat beserta salam senantiasa kita sampaikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW sebagai suri tauladan bagi umat muslim yang senantiasa dirindukan wajah dan syafaatnya dihari akhir kelak.

Penulisan laporan Tugas Akhir ini diperuntukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya yang harus dipenuhi oleh seluruh Mahasiswa D-III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam proses penyelesaian laporan penelitian Tugas Akhir di PT. *Fiber Networks* Indonesia (Fibernet) Cabang Pekanbaru masih jauh dari kesempurnaan dan kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis menerima segala bentuk kritikan dan saran yang bersifat



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membangun dari berbagai pihak demi tercapainya kesempurnaan penulisan selanjutnya.

Rasa Syukur Kepada Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang selalu melindungi, memberikan kemudahan kepada umatnya, Ilmu yang menguatkan penulis dilanda kesusahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Teristimewa kedua orang tua tersayang Yakni Ayahanda Saiful Bakhri dan Ibunda Elsa Magdalena, karena telah memberikan dorongan semangat serta do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini. Semoga Allah memberikan kesehatan dan kebahagiaan kepada mereka di dunia dan akhirat.
2. kepada abang tersayang Eri Hernanda dan Ryan Yuliansyah Beserta keluarga Besar. Terimakasih atas segala motivasi dan dukungannya yang diberikan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan studi sampai sarjana.
3. Kepada partner spesial Rizky Adriansyah yang selalu menemani, membantu, dan selalu menjadi support system penulis pada hari yang tidak mudah selama proses Tugas Akhir. Terimakasih banyak atas cinta dan motivasi yang telah diberikan sehingga mengajari bagaimana penulis dapat mencintai dirinya sendiri, terimakasih telah mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, semangat, tenaga, pikiran maupun bantuan dan senantiasa sabar menghadapi penulis.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Ibu Prof. Dr. Hj. Leny Nofianti, MS., SE., M.Si., AK., CA. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Bapak Dr. Kamaruddin, S. Sos, M.si sebagai Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
7. Bapak Dr. Mahmuzar, M. Hum sebagai Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
8. Ibu Dr. Hj. Julina, SE. M. Si sebagai Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
9. Ibu Henni Indrayani, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
10. Ibu Zulhaida, S.E., M.M selaku Sekretaris Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
11. Alm. Bapak Riki Hanri Malau, S.E., M.M selaku Penasehat Akademis sejak semester Pertama hingga semester Keempat, sosok dosen yang telah penulis anggap seperti ayah sendiri, beliau hadir sebagai pembimbing, pemberi nasehat, motivator, sekaligus inspirasi yang tulus dalam mendampingi penulis menjalani proses perkuliahan. Walaupun bapak telah berpulang ke rahmatullah, nilai-nilai dan semangat yang bapak tanamkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

akan senantiasa hidup dalam diri penulis. Semoga Allah SWT memberikan tempat terbaik untuk bapak di sisi-Nya, Aamiin Ya Rabbal Alamin.

12. Ibu Meri Sandora, S.E., M.M selaku Penasehat Akademis sejak semester kelima hingga Keenam, penulis juga menyampaikan terimakasih yang mendalam telah senantiasa hadir dengan kasih sayang dan perhatian sejak pertama kali mengajar penulis di kelas. Selama semester kelima hingga keenam, Ibu tidak hanya membimbing secara akademis, tetapi juga menjadi sosok penyemangat yang selalu memberikan dukungan, kepedulian, dan keyakinan kepada penulis untuk terus maju hingga tahap akhir ini. Kehangatan dan Ketulusan Ibu menjadi pelita dalam perjalanan penulis menyelesaikan tugas akhir ini.
13. Bapak Fakhurrozi, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, ilmu serta saran-saran yang berguna bagi penulis.
14. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan yang sangat berharga bagi penulis.
15. Pimpinan Perusahaan serta Karyawan PT. Fibernet Pekanbaru
16. Kepada Sahabat-Sahabat penulis yakni Kak seri, Khairul, dan Rayhan yang telah mendukung dan memberikan semangat untuk tetap berjuang mengerjakan Tugas Akhir penulis.
17. Rekan Seperjuangan D3 Manajemen Perusahaan Angkatan 2022 yang telah memberikan dukungan dan siap membantu kepada penulis.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

18. Dan terakhir kepada diri saya sendiri Anggriyani Novitasari. Terimakasih sudah bertahan sejauh ini. Terimakasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai dititik ini, walaupun sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terimakasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba kembali. Terimakasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan Tugas Akhir, Ini merupakan pencapaian yang patut diapresiasi untuk diri kita sendiri. Tetap berbuat baik dan berbahagialah selalu dimanapun berada Anggriyani Novitasari. Adapun kurang lebih mu mari merayakan diri sendiri.

Semoga segala bentuk motivasi, do'a serta dukungan yang penulis terima dibalas oleh Allah SWT. Penulis berharap semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

UIN SUSKA RIAU

Pekanbaru, 06 Mei 2025

ANGGRIYANI NOVITASARI

NIM. 02270225023

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Metode Penelitian.....	8
1.6 Sistematika Penulisan.....	10
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	11
2.1 Sejarah Berdiri PT. <i>Fiber Networks</i> Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru ...	11
2.2 Profil PT. Fibernet Pekanbaru	12
2.3 Visi dan Misi Perusahaan	13
2.4 Logo.....	13
2.5 Struktur Organisasi PT. <i>Fiber Networks</i> Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru.....	15
2.6 Rincian Tugas dan Tanggung Jawab	16
2.7 Produk dan Layanan PT. <i>Fiber Networks</i> Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru.....	17
2.8 Pesaing PT. <i>Fibernet Network</i> Indonesia	20
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	23
3.1 Tinjauan Teori.....	23
3.1.1 Teori AIDA.....	23
3.1.2 Pengertian Pemasaran	24

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

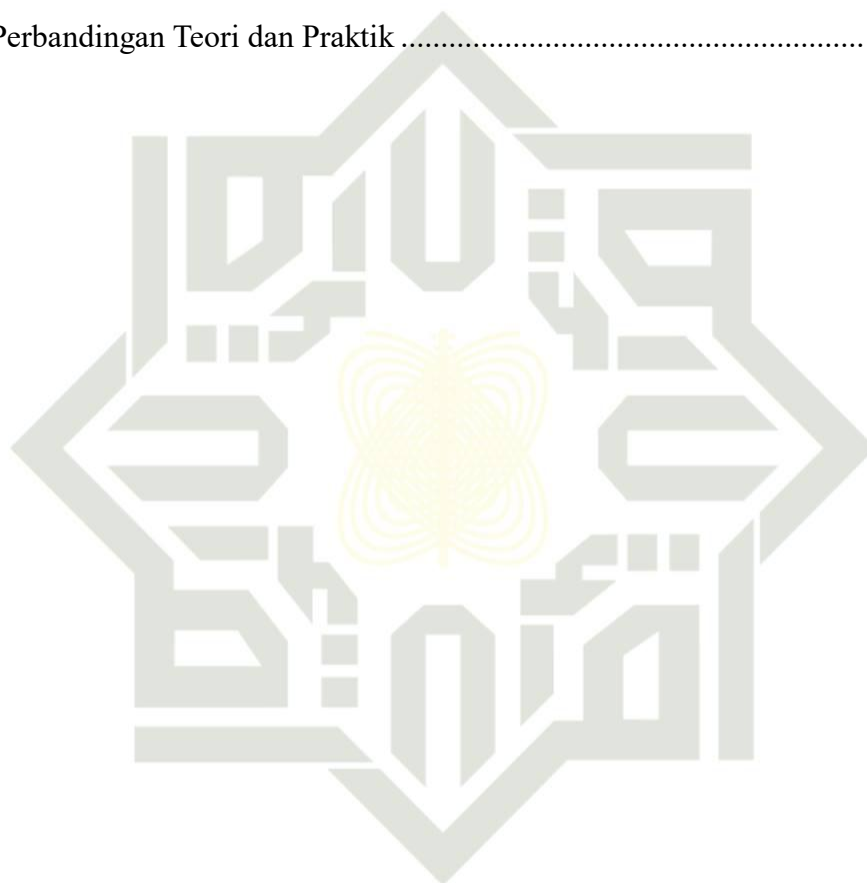
3.1.3 Pengertian Strategi Pemasaran	25
3.1.4 Pengertian Penjualan	30
3.1.5 Pengertian Strategi Penjualan.....	32
3.1.6 Pengertian <i>Internet Dedicated</i>	33
3.1.7 Pandangan Islam tentang Strategi Penjualan Internet Dedicated Pada PT. Fibernet Pekanbaru.....	38
3.1.8 Standar Operasional Pekerjaan (SOP) dalam Melakukan Penawaran Terhadap <i>Client</i> PT. Fibernet Pekanbaru.....	41
3.2 Tinjauan Praktek.....	43
3.3 Perbandingan Teori dan Praktik Berdasarkan Rumusan Masalah di PT. <i>Fiber Networks</i> Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru	46
BAB IV PENUTUP	49
4.1 Kesimpulan.....	49
4.2 Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	51

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jenis-jenis produk yang dipasarkan oleh PT. Fibernet Pekanbaru	3
Tabel 2.1 Perbandingan dengan Pesaing PT. Fibernet Pekanbaru	22
Tabel 3.1 Perbandingan Teori dan Praktik	46



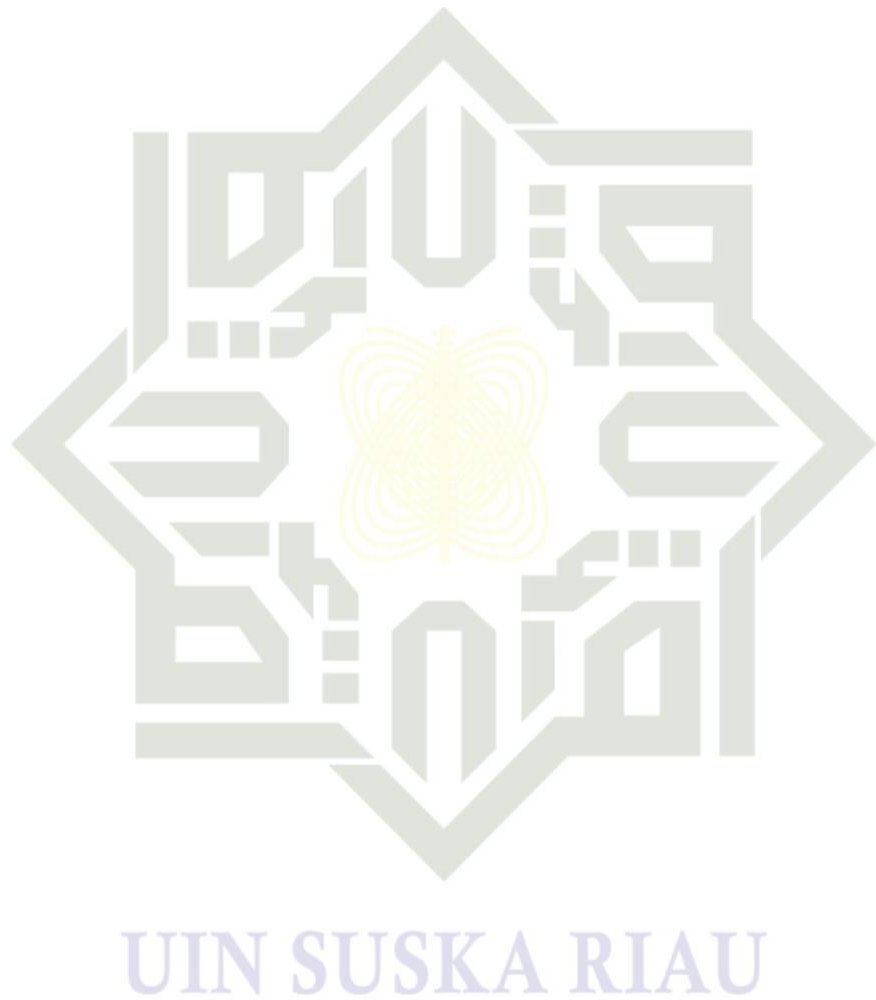
UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2. 1 Logo PT. *FIBER NETWORKS* INDONESIA (FIBERNET) 13
- Gambar 2. 2 Struktur Organisasi PT, *Fiber Networks* Indonesia Pekanbaru 15





BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era digital saat ini, kebutuhan akan koneksi internet yang stabil dan andal terus meningkat. Internet telah menjadi tulang punggung berbagai aktivitas masyarakat modern, yang semakin bergantung pada teknologi canggih seperti ponsel pintar, tablet, laptop, dan televisi. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Google, sebanyak 90% interaksi atau aktivitas masyarakat dengan media kini difasilitasi oleh perangkat teknologi. Teknologi ini memungkinkan masyarakat menghabiskan lebih dari empat jam setiap harinya untuk berbagai aktivitas, baik dalam waktu senggang maupun pekerjaan, secara berurutan maupun bersamaan.

Internet memiliki peran penting dalam mendukung berbagai aspek kehidupan, termasuk operasional perusahaan, pembelajaran di lembaga pendidikan, dan kebutuhan rumah tangga. Lalu lintas internet global mengalami pertumbuhan pesat, terutama dari tahun 2000 hingga 2014, di mana empat dari sepuluh orang di dunia berhasil terhubung melalui jaringan internet untuk berkomunikasi dan berbagi informasi. Melihat perkembangan ini, internet menjadi kebutuhan utama dalam mendukung aktivitas sehari-hari, baik untuk mencari informasi maupun menyalurkan data.

Seiring meningkatnya kebutuhan akan internet, penyedia layanan internet atau *Internet Service Provider* (ISP) berlomba-lomba menawarkan produk unggulan untuk memenuhi permintaan pasar. Hal ini menciptakan persaingan yang semakin ketat di industri ini. ISP dituntut untuk mampu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

bersaing dengan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif agar produk mereka dikenal dan diterima oleh masyarakat. Tantangan ini menjadi semakin besar karena persaingan yang ketat memaksa perusahaan untuk tanggap terhadap perubahan pasar dan memilih strategi yang tepat guna mempertahankan daya saing mereka.

Salah satu segmen yang berkembang pesat adalah layanan *Internet Dedicated*, yang ditargetkan kepada perusahaan dan institusi dengan kebutuhan koneksi internet premium. Untuk memenangkan pasar yang kompetitif ini, ISP perlu mengadopsi strategi pemasaran yang inovatif dan terarah.

PT. *Fiber Networks* Indonesia (Fibernet) merupakan salah satu perusahaan penyedia jaringan telekomunikasi dan layanan internet yang terus mengembangkan produk dan strategi pemasarannya untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis. Fibernet memfokuskan layanannya pada *Internet Dedicated*, yaitu koneksi internet yang stabil dan eksklusif untuk bisnis seperti gedung perkantoran, *co-working space*, dan institusi lainnya. Berbeda dengan *Internet Broadband* yang digunakan di rumah dan memiliki performa terbagi di antara pengguna, *Internet Dedicated* dirancang untuk memberikan koneksi dengan kecepatan penuh tanpa gangguan.

Dalam menawarkan produk ini, PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) mempekerjakan Marketing (*Account Manager*), yang berperan sebagai ujung tombak dalam memperkenalkan *Internet Dedicated* kepada masyarakat, khususnya perusahaan, sekolah, universitas, dan pengelola area

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

publik seperti kafe, restoran, dan pusat perbelanjaan. Marketing (*Account Manager*) juga bertanggung jawab untuk membantu membangun citra produk *Internet Dedicated* yang hingga kini masih kurang dikenal oleh masyarakat umum. Selain itu, peran sales sangat penting dalam meningkatkan pendapatan perusahaan melalui pemasaran produk ini.

PT. Fibernet Pekanbaru merupakan salah satu perusahaan penyedia layanan *internet dedicated* di wilayah Riau, khususnya Pekanbaru. Perusahaan ini menargetkan segmen korporat, lembaga pendidikan, pemerintahan, dan UMKM digital. Layanan yang ditawarkan oleh PT. Fibernet Pekanbaru memiliki beberapa varian paket.

Adapun jenis-jenis produk yang dipasarkan oleh perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 1 Jenis-jenis produk yang dipasarkan oleh PT. Fibernet Pekanbaru

No	Tahun	Nama Pelanggan	Nama Paket	Kecepatan	Segmentasi Penggunaan	SLA (%)
1	2020	RS Eka Hospital	<i>Fibernet Business 10</i>	10 Mbps	Rumah Sakit	99.5
2	2020	PT. Hematech	<i>Fibernet Business 10</i>	10 Mbps	Perusahaan Teknologi	99.5
3	2020	Hotel Winstar	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Perhotelan	99.5
4	2021	Dishub Pelalawan	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Instansi Pemerintah	99.5
5	2021	Bendahara Dishub	<i>Fibernet Business 10</i>	10 Mbps	Instansi Pemerintah	99.5

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Tahun	Nama Pelanggan	Nama Paket	Kecepatan	Segmentasi Penggunaan	SLA (%)
6	2021	MAN 2 Pekanbaru	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Lembaga Pendidikan	99.5
7	2022	MAN 1 Pekanbaru	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Lembaga Pendidikan	99.5
8	2022	MAN 3 Pekanbaru	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Lembaga Pendidikan	99.5
9	2022	MTSN 1 Pekanbaru	<i>Fibernet Business 10</i>	10 Mbps	Lembaga Pendidikan	99.5
10	2022	PT. Bumi Siak Pusako	<i>Fibernet Enterprise 50</i>	50 Mbps	Perusahaan Migas	99.9
11	2022	PT. Citra Riau Sarana	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Perusahaan Logistik	99.5
12	2022	PT. Jatim Jaya Perkasa	<i>Fibernet Enterprise 50</i>	50 Mbps	Perusahaan Perkebunan	99.9
13	2023	Hotel Tjokro	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Perhotelan	99.5
14	2023	SMAN 10 Pekanbaru	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Lembaga Pendidikan	99.5
15	2023	United Tractors	<i>Fibernet Enterprise 50</i>	50 Mbps	Perusahaan Industri	99.9
16	2024	United Tractors (14 Cabang)	<i>Fibernet Enterprise 50</i>	50 Mbps	Perusahaan Industri	99.9
17	2024	PLTA Koto Panjang	<i>Fibernet Custom</i>	100 Mbps	Pembangkit Listrik	99.99

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Tahun	Nama Pelanggan	Nama Paket	Kecepatan	Segmentasi Penggunaan	SLA (%)
18	2025	RS Mesra	<i>Fibernet Office 20</i>	20 Mbps	Rumah Sakit	99.5
19	2025	<i>United Tractors</i> (Tambahan)	<i>Fibernet Enterprise 50</i>	50 Mbps	Perusahaan Industri	99.9

Sumber: PT. Fibernet Pekanbaru, 2025

Peningkatan jumlah pelanggan menunjukkan bahwa PT. Fibernet Pekanbaru memiliki potensi pasar yang masih berkembang, Khususnya dalam layanan *Internet Dedicatited*. Layanan ini semakin dibutuhkan oleh berbagai sektor seperti pemerintahan, pendidikan, Perbankan, serta perusahaan swasta, karena menawarkan koneksi internet yang stabil, cepat, dan bersifat eksklusif (*Dedicated Bandwidth*).

Namun, ditengah meningkatnya permintaan pasar, persaingan antar penyedia jasa layanan internet (ISP) di wilayah Riau juga semakin ketat. Munculnya berbagai ISP baru dengan harga dan penawaran layanan yang kompetitif menjadi tantangan tersendiri bagi PT. Fibernet Pekanbaru dalam mempertahankan serta meningkatkan jumlah pelanggannya.

Untuk menghadapi kondisi tersebut, PT. *Fiber Networks* Pekanbaru telah menerapkan berbagai strategi penjualan antara lain:

1. Pendekatan *Direct Selling*

Pendekatan *direct selling* yaitu melakukan kunjungan langsung ke calon client oleh tim solusi untuk menjalin hubungan dan membangun kepercayaan

2. Promosi melalui Media Digital

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Promosi melalui media digital ini dilakukan melalui penggunaan email marketing dan media sosial untuk menjangkau calon pelanggan secara lebih luas dan efisien.

3. Penawaran *Custom* Paket

Penawaran paket kostum yaitu memberikan fleksibilitas kepada pelanggan untuk menyesuaikan kebutuhan bandwidth dan harga.

4. Layanan Purna Jual yang Proaktif

Layanan purna jual yang proaktif yaitu termasuk ketersediaan teknisi selama 24 jam dan sistem monitoring jaringan secara real-time untuk menjaga kepuasan pelanggan.

Meskipun strategi-strategi tersebut telah dijalankan, evaluasi secara berkala tetap diperlukan agar strategi yang diterapkan mampu menjawab perubahan dinamika pasar serta kebutuhan pelanggan yang semakin kompleks dan spesifik.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai strategi yang diterapkan oleh perusahaan dalam meningkatkan penjualan layanan *internet dedicated*. Oleh karena itu, penulis mengangkat judul Tugas Akhir “**Strategi Penjualan *Internet Dedicated* pada PT. Fibernet Pekanbaru**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis kemukakan diatas, maka yang akan menjadi rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana strategi penjualan *internet dedicated* yang diterapkan oleh PT.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Fibernet Pekanbaru saat ini?

2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses penjualan layanan *internet dedicated*?
3. Bagaimana solusi atau pengembangan strategi penjualan kedepannya?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui dan menganalisis strategi yang diterapkan oleh PT. Fibernet Pekanbaru Dalam memasarkan layanan internet dicatat.
2. Mengidentifikasi jenis-jenis layanan purna jual yang diberikan oleh PT. Fibernet Pekanbaru.
3. Mengidentifikasi kendala atau hambatan yang dihadapi oleh PT. Fibernet Pekanbaru.

1.4. Manfaat Penelitian

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi arahan dan juga sebagai pembanding serta tambahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi sebagai masukan positif yang bisa membawa perubahan yang lebih baik lagi di bidang penjualan untuk kedepannya.

c. Bagi Penulis

Sebagai referensi yang dapat memberikan perbandingan dalam melakukan penelitian pada bidang yang sama.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.5. Metode Penelitian

a. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian Tugas Akhir ini dilakukan di PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) pekanbaru, yang beralamatkan di JL. Kaharuddin Nasution, Gang Triarga, Komplek UIR, Kelurahan Simpang Tiga, Kecamatan Bukit Raya, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Waktu penelitian Tugas Akhir dilakukan pada 18 Maret s/d 8 Mei 2025.

b. Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam laporan ini adalah:

- a. Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber utama yaitu kepala cabang PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru oleh peneliti pada objek ini penelitian melalui wawancara dan kuisisioner.
- b. Data sekunder adalah data perusahaan yang di dapat dari arsip yang di dokumentasikan oleh perusahaan sesuai yang di butuhkan. Data sekunder dalam Tugas Akhir ini antara lain sejarah, visi, dan misi perusahaan, struktur perusahaan, uraian tugas-tugas karyawan perusahaan, layanan apa saja yang ada di PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru yang diberikan kepada konsumen, termasuk data layanan purna jual dan data jenis-jenis produk.

c. Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara (*interview*)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung antara peneliti dengan narasumber yang berkompeten di bidangnya. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan kepada admin dan leader teknisi PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru, untuk memperoleh informasi terkait strategi penjualan layanan internet dedicated.

2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung aktivitas atau situasi yang berkaitan dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan terhadap kegiatan operasional dan proses penjualan layanan internet dedicated di PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru.

d. Teknik Analisa Data

Analisis data yang digunakan penelitian Tugas Akhir ini yaitu analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu data dengan cara menggambarkan atau menjelaskan data yang telah dikumpulkan. Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi akan disajikan dalam bentuk uraian naratif agar dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi layanan purnajual di PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.1. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir ini bermaksud untuk memberikan informasi secara rinci mengenai pembahasan yang terdapat pada tiap bab.

Sistematika penulisan Tugas Akhir ini terdiri dari beberapa bagian, yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis memberikan gambaran tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan laporan.

BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan sejarah perusahaan PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru, visi dan misi, struktur organisasi perusahaan, bagian/unit kerja.

BAB III: TINJAUAN TEORI DAN PRAKTER

Dalam bab ini penulis membahas tentang “Strategi penjualan *internet dedicated* di PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru.

BAB IV: PENUTUP

Pada bab ini, penulis membagi menjadi dua sub yaitu kesimpulan dan saran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Berdiri PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru

Fibernet bertransformasi dari penyedia jaringan telekomunikasi menjadi solusi ICT terbaik di Indonesia. Kebutuhan dari industri merupakan dorongan bagi pihak PT. Fibernet untuk berkembang dengan menciptakan inovasi layanan terkini.

Berikut perkembangan PT. Fibernet dari tahun ke tahun:

1. Pada tahun 2001 pihak Fibernet mengembangkan tim teknikal support 24 jam dan berbagai infrastruktur terkait.
2. Tahun 2006 Fibernet memulai perjalanan menjadi penyedia layanan internet nirkabel dengan nama Winet.
3. Tahun 2007 Fibernet bekerjasama dengan *Game center* membangun POP/BTS untuk mencukupi kebutuhan pelanggan di Jabodetabek.
4. Tahun 2010 Fibernet membangun jaringan Fiber Optik guna memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin meningkat.
5. Tahun 2013 memperluas jaringan dan terus mengembangkan teknologi Fiber Optik
6. Tahun 2019 memperluas jaringan dan membuka kantor cabang Bandung, Bali, Mataram, Yogyakarta, Medan.
7. Tahun 2020 kembali memperluas jaringan dan membuka kantor cabang di Semarang, Surabaya, Makasar, Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Tahun 2021 secara bertahap kembali memperluas jaringan dan membuka kantor cabang di Bogor, Palembang, Banjarmasin.
9. Tahun 2022 memperluas jaringan Fiber Optik dan membuka cabang Aceh, Medan Selayan, Padang, Lampung, Palu, Purwakarta Karawang.
10. Tahun 2023 memperluas jaringan Fiber Optik dan membuka cabang Lampung, Betung Utara, Jambi, Ciber Building, Depok, Cianjur, Cirebon, Dan Pekalongan
11. Tahun 2024 kembali memperluas jaringan Fiber Optik dan membuka cabang di Samarinda, Pontianak, dan Cikarang

2.2 Profil PT. Fibernet Pekanbaru

PT. Fibernet merupakan perusahaan yang bergerak di bidang layanan teknologi informasi dan komunikasi, dengan fokus utama pada penyediaan layanan *internet broadband* berkualitas tinggi untuk kebutuhan residensial, bisnis, dan korporat. Cabang Pekanbaru hadir sebagai bagian dari komitmen perusahaan untuk memperluas jangkauan layanan serta memenuhi kebutuhan konektivitas masyarakat dan pelaku usaha di wilayah Riau dan sekitarnya.

Sebagai penyedia layanan *internet dedicated* dan *broadband*, PT. Fibernet Pekanbaru berperan penting dalam mendukung transformasi digital di berbagai sektor. Perusahaan ini mengedepankan layanan yang stabil, cepat, dan andal, guna memastikan pelanggan dapat menjalankan aktivitas digital tanpa gangguan.

PT. Fibernet juga terus berinovasi dengan menghadirkan solusi internet yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, baik untuk skala rumah tangga,

usaha kecil dan menengah (UKM), hingga perusahaan besar. Dengan dukungan tim teknis yang profesional dan infrastruktur jaringan berbasis fiber optik, PT. Fibernet Pekanbaru siap memberikan layanan yang unggul dan berkelanjutan.

2.3 Visi dan Misi Perusahaan

2.3.1 Visi

“Menjadi penyedia layanan internet yang berkualitas dan berinovasi, disertai dengan integritas dan akuntabilitas yang tinggi”

2.3.2 Misi

1. Menyediakan produk dan layanan internet yang berkualitas tinggi.
2. Membantu perusahaan dalam menerapkan teknologi internet secara efektif dan efisien
3. Memastikan perusahaan dapat fokus pada target operasional mereka
4. Memberikan solusi yang terintegrasi dan disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan

2.4 Logo

Gambar 2. 1 Logo PT. *FIBER NETWORKS* INDONESIA (FIBERNET)



Sumber: PT. *FIBER NETWORKS* INDONESIA (FIBERNET) 2025

Beberapa simbol logo PT. *Fiber Networks* Indonesia (Fibernet) yang memiliki makna, yaitu:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. **Bentuk:** Bentuk geometris yang digunakan dalam logo dapat mencerminkan stabilitas, keandalan, dan struktur yang solid—karakteristik penting bagi perusahaan di bidang teknologi dan telekomunikasi.
2. **Warna:** Warna biru sering dikaitkan dengan kepercayaan, profesionalisme, dan teknologi, sementara warna merah dapat melambangkan energi dan semangat inovasi.
3. **Nilai Perusahaan:**
 1. Huruf F (Fokus) yang mempunyai makna yaitu Fokus pada pelayanan untuk memberikan kenyamanan dan solusi terbaik di bidang IT bagi pelanggan.
 2. Huruf I (*Inovation*) yang mempunyai makna yaitu Berkembangnya teknologi mendorong kami untuk terus mengembangkan inovasi dan solusi yang tepat bagi loyal customer kami.
 3. Huruf B (*Believable*) yang mempunyai makna yaitu Keamanan data menjadi kepercayaan pelanggan terhadap keamanan data.
 4. Huruf E (*Excellent*) yang mempunyai makna yaitu Sebagai standart tim kami untuk selalu memberikan pelayanan terbaik.
 5. Huruf R (*Reliable*) yang mempunyai makna yaitu Dengan pengalaman lebih dari 10 tahun pada layanan internet dan solusi IT kami mampu dipercaya dan diandalkan untuk mendukung kebutuhan dan tantangan zaman.
 6. Huruf N (*Network*) yang mempunyai makna yaitu Untuk dapat menjangkau seluruh Indonesia, kami berfokus pada pengembangan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

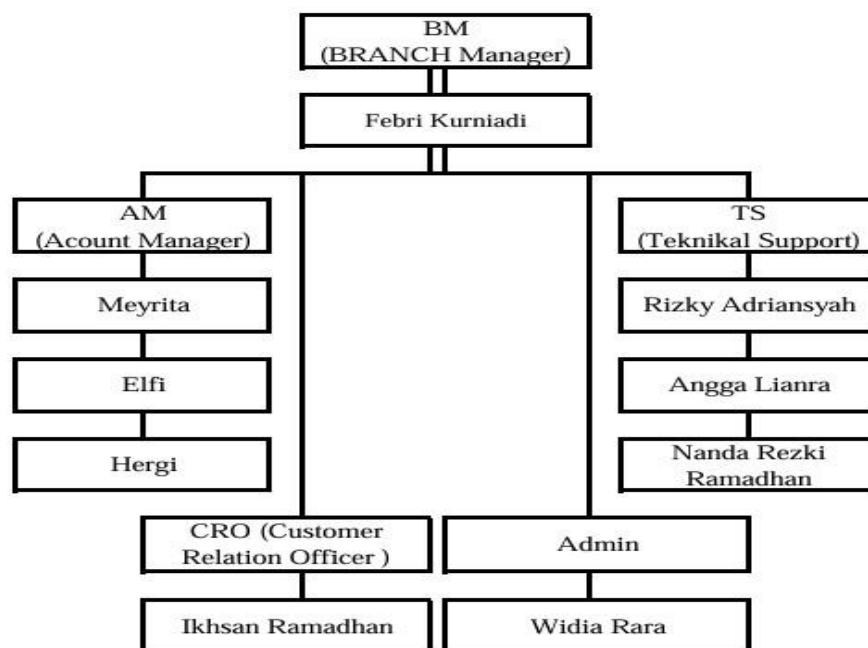
jaringan bertahap dengan target pada 2030 jaringan kami dapat menjangkau seutuhnya kota - kota di Indonesia.

7. Huruf E (*Expandable*) yang mempunyai makna yaitu Dengan perjalanan panjang kami yang saat ini sudah melayani ribuan pelanggan, kami akan terus berkembang dan belajar menjadi lebih baik dan terdepan.
8. Huruf T (*Trusted*) yang mempunyai makna yaitu Kami yakin perkembangan kami selarasa dengan kepercayaan para loyal customer kami yang mempercayakan internet solusi nya pada kami.

2.5 Struktur Organisasi PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET)

Pekanbaru

Gambar 2. 2 Struktur Organisasi PT, *Fiber Networks* Indonesia Pekanbaru



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.6 Rincian Tugas dan Tanggung Jawab

- a. Tugas *Branch Manager* adalah memimpin dan mengelola operasional kantor cabang, memastikan kinerja karyawan, pencapaian target, dan kepatuhan terhadap peraturan perusahaan. Mereka bertugas mengawasi semua kegiatan di kantor cabang, termasuk pemasaran, keuangan, dan kepuasan pelanggan di bagian cabang
- b. Tugas CRO atau *Customer Relation Officer* adalah Peran yang bertanggung jawab menjaga hubungan baik dengan pelanggan, mengelola keluhan, dan memastikan kepuasan pelanggan
- c. Tugas Admin sebagai pengatur administrasi cabang, dan pengolahan dokumen, data dan komunikasi terhadap client
- d. Tugas leader Teknisi adalah memimpin dan mengawasi tim teknisi dalam menjalankan tugas harian, merencanakan dan mengkoordinasikan proyek instalasi dan pemeliharaan, serta berkomunikasi dengan klien tentang *trouble* atau pemeliharaan dilokasi.
- e. Teknisi bertugas *standby* 24 jam untuk memastikan jaringan berfungsi dengan baik, mendiagnosis dan memecahkan masalah teknis, melakukan perbaikan dan pemeliharaan, serta memastikan perangkat atau system beroperasi dengan aman dan efisien tanpa ada kendala

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- f. AM atau juga *Account Manager* adalah tombak perusahaan dalam pencari *client*, mereka memiliki tugas mencari *client* atau pelanggan dan mencari tahu kebutuhan dari *client existing* agar *client* merasa puas dan terus berlangganan dengan PT. Fibernet

2.7 Produk dan Layanan PT. *Fiber Networks* Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru

1. *Internet Fiber Optic*

Merupakan program Layanan internet yang menggunakan jaringan kabel *fiber optic* dan radio *wireless* dengan kapasitas *bandwidth* hingga 100 Gbps dan kualitas jaringan (SLA) hingga 99,5%. Dengan memanfaatkan teknologi ter-update yang mampu memberikan kualitas layanan terbaik. Layanan ini sesuai bagi perusahaan yang menerapkan berbagai aplikasi bisnis, seperti aplikasi keuangan, aplikasi database online, dan aplikasi online lainnya. Didukung dengan jangkauan area kami yang telah tersebar hampir ke seluruh area di Indonesia. Selain itu kami juga bekerja sama dengan beberapa provider jaringan besar dan menjangkau lebih dari 200 gedung perkantoran di Jabodetabek serta jalur utama kota-kota besar lainnya di Indonesia.

2.. *Metro-E*

Merupakan program layanan koneksi yang menghubungkan antar cabang dengan lokasi cabang lain atau dengan antar lokasi yang berbeda wilayah. Berguna bagi perusahaan yang memerlukan tingkat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keamanan tinggi untuk transaksi data antar cabang atau antar wilayah lain di area Indonesia. Dengan fleksibilitas penggunaan dan keamanan yang dapat anda tentukan, layanan Metro-E ini memastikan operasional perusahaan anda dapat berjalan dengan aman dan lancar.

3. V-SAT (*Very Small Aperture Terminal*)

Merupakan program layanan koneksi internet dengan media satelit penghubung. Solusi layanan ini sesuai untuk kebutuhan pada area geografis di Indonesia yang pada beberapa area masih sulit tercover oleh media *fiber optic* atau radio *wireless*. Solusi koneksi VSAT saat ini terdapat 3 jenis yaitu C Band, Ku Band dan Ka Band. Dan saat ini kami sudah bekerjasama dengan Telkomsat untuk melayani solusi VSAT STARLINK. Kedepannya kami akan menyediakan berbagai opsi pilihan solusi VSAT lainnya.

4. SD-WAN

Merupakan program aplikasi teknologi yang mensupport *Software Defined Network* (SDN) dan kemudian di aplikasikan dengan koneksi *Wide Area Networks* (WAN) yang akan menghubungkan sebuah jaringan pada satu lokasi dengan lokasi lain. Teknologi ini memudahkan untuk dapat menghubungkan sebuah lokasi atau kantor cabang yang terpisah secara geografis dengan lokasi lain. Dengan teknologi SD-WAN ini lebih memudahkan untuk pengkonfigurasian dan mengurangi resiko masalah fleksibilitas pada sisi koneksi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

jaringan. SD-WAN memungkinkan perusahaan anda untuk menghubungkan jaringan kantor cabang dan pusat dengan memanfaatkan kemampuan internet dan cloud secara bersama.

5. *Cloud Services*

Merupakan program yang mengacu pada berbagai layanan berbasis teknologi *Cloud* dan internet. Layanan yang memberikan pengguna akses terhadap aplikasi dan sumber daya teknologi informasi tanpa perlu membangun atau membeli infrastruktur dan perangkat keras internal.

6. *Managed Services*

Merupakan Program Perkembangan teknologi IT yang cepat dan kebutuhan jaringan IT yang baik akan menunjang kinerja perusahaan anda untuk bertumbuh cepat. Melalui layanan *managed network* ini kami memberikan solusi untuk membantu perusahaan anda untuk berfokus pada target operasional perusahaan dan tim kami membantu anda untuk mengoptimalkan perangkat dan kebutuhan network IT perusahaan anda. Didukung dengan tim yang telah bersertifikasi dan berpengalaman, akan membantu memberikan solusi yang optimal bagi bisnis anda dalam menangani IT *Network* anda. Kebutuhan perangkat *network* seperti *switch*, *firewall*, *router*, *access point*, dan pendukung perangkat *network* lainnya.

7. IPTV

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Merupakan program Sebagai pelayanan multimedia diantaranya televisi / video / audio / teks / grafis / data yang disampaikan melalui jaringan berbasis IP. Sistem ini mampu memberikan tingkat kualitas pelayanan dan pengalaman, keamanan, interaktivitas, dan keandalan yang dibutuhkan.

2.8 Pesaing PT. *Fibernet Network* Indonesia

PT Fibernet (PT *Fiber Networks* Indonesia) adalah penyedia layanan internet berbasis fiber optic yang menawarkan solusi seperti *Internet Dedicated*, *Metro-Ethernet*, IPTV, dan layanan IT seperti SD-WAN dan *cloud managed services*. Perusahaan memiliki jaringan luas yang mencakup kantor cabang hingga Pekanbaru serta jaminan SLA 99,5% dan fleksibilitas *bandwidth* sesuai kebutuhan. Layanan mereka lebih disasar kepada segmen bisnis, korporat, dan instansi pemerintahan, seperti Pengadilan Agama di Pangkalan Kerinci, dengan fokus pada stabilitas dan keandalan jaringan.

Pesaing utama nya ialah sebagai berikut:

a. MyRepublic

Cepat berkembang sejak masuk ke Indonesia pada 2015, dan sudah hadir di Pekanbaru. Menyediakan layanan FTTH unlimited tanpa *Fair Usage Policy* (FUP), cocok untuk pengguna rumahan dan gamer karena koneksi tinggi tanpa batas pemakaian. Melayani lebih dari 1 juta pelanggan di lebih dari 56 kota/regensi di Indonesia pada tahun 2025.

Keunggulan:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Tanpa FUP → cocok untuk streaming, gaming, dan aktivitas berat online.
- Paket gaming khusus dengan routing dan IP statis untuk latency rendah.

Komparasi: MyRepublic lebih fokus ke pasar rumah tangga/SME, sedangkan Fibernet menyasar bisnis komersial dan institusi dengan solusi bandwidth besar dan layanan terkustom.

b. ICONNET (PT Indonesia Comnets Plus)

Layanan *broadband full fiber optic* dari anak usaha PT PLN (Persero), juga hadir aktif di Pekanbaru. Menawarkan paket internet broadband dan bundling Internet + IPTV seperti televisi kabel.

Keunggulan:

- Dukungan afiliasi dengan PLN persero → infra kuat dan kepercayaan tinggi.
- Opsi paket yang lebih terjangkau dan menyasar pelanggan rumah tangga dan keluarga.

Komparasi: ICONNET bersaing di segmen konsumen kelas menengah dengan paket bundling IPTV, sedangkan Fibernet lebih dominan di segmen komersial/institusi.

c. IndiHome (Telkom Indonesia)

Meski khusus data di Pekanbaru belum disebut eksplisit, IndiHome dari Telkom adalah penyedia *fixed broadband* nasional terbesar di Indonesia. Status saat ini menunjukkan IndiHome berada di posisi bawah menurut kualitas layanan *OpenSignal*, tertinggal dari XL Home dan Indosat HI-FI.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Telkom sendiri memiliki dominasi besar di pasar broadband dengan pangsa pasar yang kuat dan skala nasional.

Keunggulan:

- Cakupan luas di seluruh Indonesia, termasuk kemungkinan Pekanbaru.
- Bundling lengkap: internet, TV, telepon, dan loyalitas TelkomGroup yang kuat.

Komparasi: Bandingannya kompleks—IndiHome mendominasi jumlah pelanggan dan penyebaran, tapi dari segi kualitas layanan menurut survei mungkin tidak sebaik Fibernet atau MyRepublic lokal.

Berikut adalah tabel perbandingannya:

Tabel 2.1 Perbandingan dengan Pesaing PT. Fiber Network Indonesia

Penyedia	Target Pasar	Teknologi	Keunggulan Utama
Fibernet	Bisnis, instansi, <i>enterprise</i>	Fiber / Metro-E	SLA tinggi, layanan IT lengkap, kestabilan premium
MyRepublic	Rumah tangga, gamer, SME	FTTH <i>unlimited</i>	Tanpa FUP, paket gaming cepat dan stabil
ICONNET	Rumah tangga, keluarga	Full fiber <i>optic</i>	Tarif kompetitif, bundling IPTV, afiliasi PLN
IndiHome	Mass market nasional	Fiber + <i>copper</i>	Cakupan paling luas, bundling lengkap TelkomGroup

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

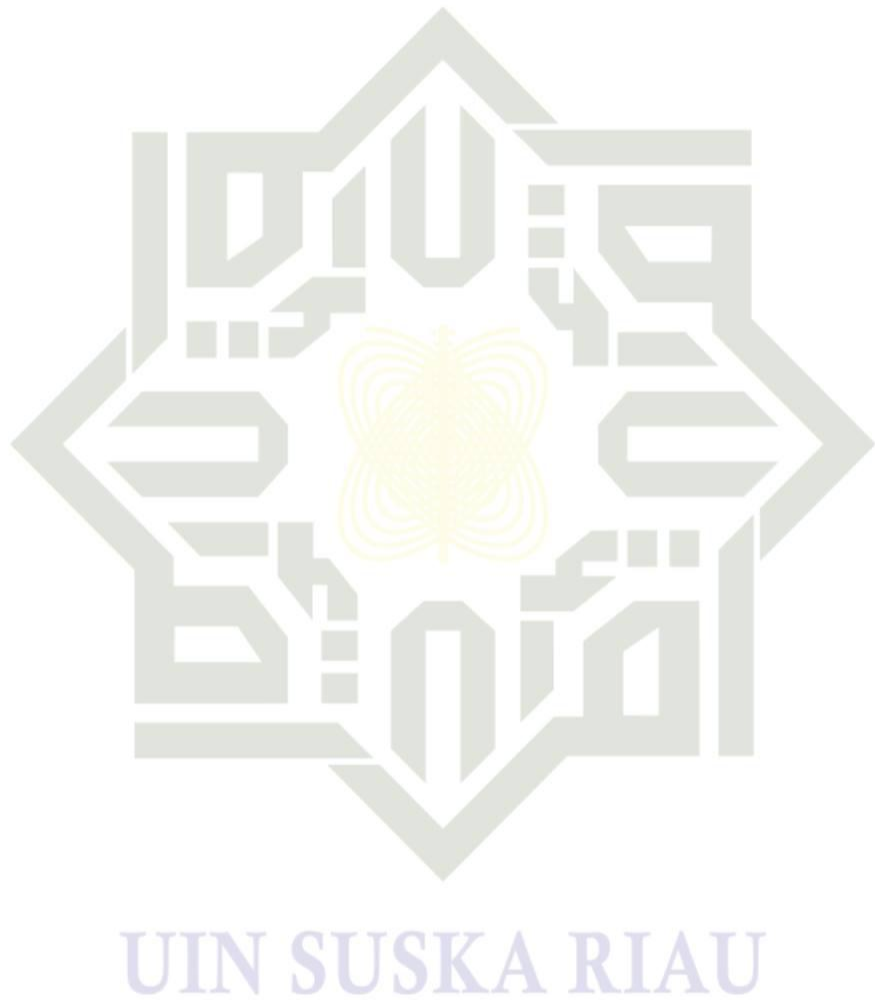
1. Strategi penjualan yang diterapkan saat ini mencakup pendekatan konsultatif, *direct selling*, dan dukungan purna jual yang kuat. PT. Fibernet memfokuskan layanannya pada pelanggan korporat yang membutuhkan kestabilan koneksi internet.
2. Kendala yang dihadapi meliputi tingginya persaingan harga, keterbatasan jangkauan jaringan, serta rendahnya pemahaman sebagian calon pelanggan terhadap keunggulan layanan *internet dedicated*.
3. Strategi yang dapat disarankan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan memperluas jangkauan pemasaran digital, membuat paket internet yang lebih fleksibel, memperkuat edukasi pasar, dan meningkatkan kerja sama dengan sektor-sektor strategis.

4.2 Saran

Sebagai saran yang hendak penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. PT. Fibernet sebaiknya meningkatkan branding digital melalui media sosial dan optimasi mesin pencari (SEO) agar lebih dikenal di pasar online.
2. Edukasi pasar penting untuk dilakukan secara berkelanjutan agar calon pelanggan memahami perbedaan antara *internet dedicated* dan *broadband*.
3. Perusahaan dapat memperluas jangkauan layanan dengan menjalin kerja sama dengan pihak ketiga sebagai mitra penjualan untuk menjangkau daerah yang belum dibangun infrastruktur

4. Dibutuhkan evaluasi berkala terhadap strategi penjualan untuk menyesuaikan dengan tren pasar dan kebutuhan pelanggan yang terus berubah.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2019). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Creswell, John W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (4th ed.). California: SAGE Publications.
- Ferdinand, Augusty. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hermawan, A. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- John M Echols, Hasan Shadily. 2007. *Kamus Inggris Indonesia*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum).
- Kasmir. 2011. *Kewirausahaan Edisi Revisi*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education Limited.
- Lupiyoadi, Rambat. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- McKinsey & Company. (2021). *The Rise of Digital Marketing and B2B Sales in Southeast Asia*. [Online Report].
- Ministry of Communication and Information (Kementerian Kominfo RI). (2022). *Peta Jalan Indonesia Digital 2021–2024*. Jakarta.
- Moleong, Lexy J. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Opan Arifudin, Rahman Tanjung, Yayan Sofyan. 2020. *Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi*. (Jawa Tengah: Pena Persada)
- PT. Fiber Networks Indonesia. (2024). Profil Perusahaan dan Layanan Internet Dedicated. Diakses dari <https://www.fibernet.co.id/>



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- Rangkuti, F. (2013). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. (2016). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Setijaningrum, E. (2009). *Inovasi Pelayanan Publik*.
- Sintar Nababan. 2019. Strategi Pelayanan Informasi Untuk Meningkatkan Keterbukaan Informasi Publik. Yogyakarta: Jurnal Ilmu Komunikasi, Volume 17 Nomor 2
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sutisna. (2002). *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Swastha, B., & Irawan, I. (2012). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, F. (2017). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy. (2017). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Umar, H. (2013). *Manajemen Strategis: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm* (7th ed.). New York: McGraw-Hill.

UIN SUSKA RIAU

LAMPIRAN

1. Dokumentasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



2. Brosur PT. Fiber Networks Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru

**Cabang Kami Tersedia
Hampir diseluruh Wilayah Indonesia**

Tanjung Berau	Kamparan	Depak	Reger	Bekasi
Widen	Cyber Building	Jakarta Timur	Jakarta Barat	Pangerang
Cilegon	Cikarang	Karawang	Purwakarta	Cianjur
Bandung	Cikeshan	Pekalongan	Samarang	Solo
Yogyakarta	Sukabaya	Semarang	Bali	Mataram
Pulu	Makassar	Bali	Pangkalbaya	Samarinda
Pontianak	Lampung	Jambi	Palembang	Belengkis
Boteni	Pekanbaru	Padang	Medan	Kedah

CINERE
(Kantor Pusat Utama)

di Cirebon Jalan Raya No. 1000, Cirebon
Jawa Barat 40132

022 715 2100

www.fiber.net.id

TANJUNG BARAT
(Kantor Cabang)

Pada, Tanjung Barat No. 1000
Jawa Barat 40132

022 715 2100

www.fiber.net.id

Kunjungi kami
Scan disini:

www.fiber.net.id

FIBERNET
FIBER NETWORKS INDONESIA
PT. Fiber Networks Indonesia

OUR FEATURES

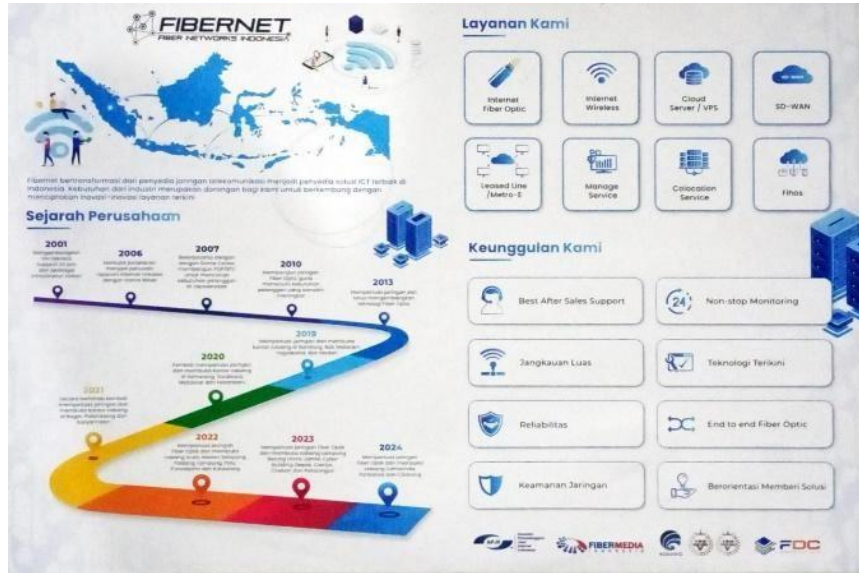
**INTERNET DEDICATED 1:1
FIBER OPTIC
WIRELESS & VSAT**

We Support Your ICT

www.fiber.net.id

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



3. Daftar wawancara

1. Bagaimana Strategi Penjualan Internet Dedicated Pada PT. FIBERNET Pekanbaru?
2. Apa Persyaratan Menjadi Client Di PT. Fiber Networks Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru?
3. Bagaimana Mekanisme Penjualan Internet Dedicated Di PT. Fiber Networks Indonesia (FIBERNET) Pekanbaru?
4. Bagaimana Standar Operasional Pekerjaan (SOP) dalam Melakukan Penjualan Internet Dedicated?