



**UNIVERSITAS INDONESIA**

**PERENCANAAN STRATEGI BISNIS SECURENET  
SEBAGAI VALUE ADDED SERVICE  
LAYANAN AKSES INTERNET  
(STUDI KASUS: PT. INDOINTERNET)**

**TESIS**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Teknik**

**INDRAJAYA PITRA PERDANA  
0706305192**

**FAKULTAS TEKNIK  
PROGRAM STUDI TEKNIK ELEKTRO  
KEKHUSUSAN MANAJEMEN TELEKOMUNIKASI  
JAKARTA  
JULI 2010**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Indrajaya Pitra Perdana  
NPM : 0706305192  
Tanda Tangan :  
Tanggal : 13 Juli 2010



## HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh:

Nama : Indrajaya Pitra Perdana  
NPM : 0706305192  
Program Studi : Manajemen Telekomunikasi  
Judul Tesis : Perencanaan Strategi Bisnis SecureNET Sebagai  
*Value Added Service* Layanan Akses Internet  
(Studi Kasus: PT. Indointernet)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Teknik pada Program Studi Manajemen Telekomunikasi, Fakultas Teknik Elektro, Universitas Indonesia.

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Prof. Dr. Ir. Dadang Gunawan (.....)  
Penguji : Ir. Djamhari Sirat, M.Sc., Ph.D (.....)  
Penguji : Dr. Ir. Muhammad Asvial, M.Eng (.....)  
Penguji : Ir. Arifin Djauhari, MT (.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 13 Juli 2010

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Teknik Jurusan Manajemen Telekomunikasi pada Fakultas Teknik Elektro Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak ,sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Dadang Gunawan, M.Eng, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan tesis ini;
2. Istri dan anak saya yang selalu setia menemani dan membantu proses pengerjaan tesis ini;
3. Orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan moral;
4. Rekan-rekan PT. Indointernet, atas segala bantuan dan dukungannya; dan
5. Rekan-rekan mahasiswa Manajemen Telekomunikasi angkatan 2007 dan 2008 serta staf administrasi Magister Manajemen Teknik.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tesis ini membawa manfaat bagi dunia pendidikan dan masyarakat pada umumnya.

Salemba, 13 Juli 2009

Penulis

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Indrajaya Pitra Perdana

NPM : 0706305192

Program Studi : Manajemen Telekomunikasi

Departemen : Magister Manajemen Teknik

Fakultas : Teknik Elektro

Jenis karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Perencanaan Strategi Bisnis *SecureNET* Sebagai *Value Added Service* Layanan Akses Internet (Studi Kasus: PT. Indointernet)

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Salemba, Jakarta

Pada tanggal : 13 Juli 2010

Yang menyatakan

( ..... )

## ABSTRAK

Nama : Indrajaya Pitra Perdana  
Program Studi : Manajemen Telekomunikasi  
Judul : Perencanaan Strategi Bisnis *SecureNET* sebagai *Value Added Service* Layanan Akses Internet (Studi Kasus: PT. Indointernet)

Tingkat persaingan yang tinggi di bidang penyedia jasa internet diikuti dengan tren penurunan harga akses internet, menjadi faktor-faktor penyebab penurunan pendapatan PT. Indointernet. Oleh karena itu, untuk dapat bersaing, PT. Indointernet memerlukan layanan tambahan yang dapat memberikan kontribusi pada pendapatannya. Salah satu layanan tambahan tersebut adalah *SecureNET* yang menyediakan layanan keamanan akses internet ke pelanggan.

Penelitian ini membahas tentang perencanaan strategi bisnis layanan *SecureNET*. *SecureNET* diimplementasikan sebagai *value added service* layanan akses internet dibidang keamanan internet. Layanan tersebut ditujukan untuk meminimalisir ancaman-ancaman dari internet yang semakin meningkat.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan konsep Porter's 5 Forces untuk analisa tingkat kompetitif dan perencanaan strategi *Balanced Scorecard* (BSC), yang diawali dengan identifikasi SWOT pada masing-masing perspektif BSC. Hasil identifikasi tersebut diharapkan dapat menjadi dasar dalam analisa penentuan arah strategi untuk mencapai tujuan dan target layanan.

**Kata Kunci:** Perencanaan strategi bisnis, Penurunan pendapatan, Porter's 5 Forces, *Balanced Scorecard*, SWOT

## ABSTRACT

Name : Indrajaya Pitra Perdana  
Study Program: Telecommunication Management  
Title : *SecureNET Business Strategic Planning as Value Added Service*  
for Internet Access Service (Case Study: PT. Indointernet)

High level of competition in internet service provider followed by decreasing trends of internet access cost, have become factors that caused PT. Indointernet revenue decrease. In order to stay competitive, PT. Indointernet require additional services that can contributes to its revenue. One of those value added services is SecureNET that provides internet security service to customers.

This research discussed SecureNET business strategic planning. SecureNET implemented as a value added service for internet access service in the field of internet security. Purpose of this service is to minimize the increasing internet threats.

This research conducted using Porter's 5 Forces and Balance Scorecard (BSC) strategic planning concept, that began with SWOT identification in each BSC perspectives. The result of this phase will become the foundation in strategy direction analysis to fulfill the service's goals and targets.

**Key words:** **Business strategic planning, Revenue decrease, Porter's 5 Forces, Balanced Scorecard, SWOT**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Tujuan Kajian	7
1.4 Batasan Masalah	8
1.5 Metodologi Penelitian	8
1.6 Sistematika Penulisan	9
<b>BAB II KEAMANAN INTERNET DAN PERENCANAAN STRATEGI BISNIS SECURENET</b>	
2.1 Keamanan Internet	11
2.1.1 Klasifikasi Ancaman Internet	11
2.1.2 Layanan Keamanan Internet	13
2.2 Profil Indonet	15
2.3 Profil Layanan SecureNET	15
2.4 Perencanaan Strategi Bisnis SecureNET	19
<b>BAB III ANALISA PORTER'S 5 FORCES dan BSC SWOT</b>	
3.1 Analisa Tingkat Persaingan Layanan Keamanan Internet	20
3.1.1 Ancaman Pemain Baru	27
3.1.2 Kekuatan Pembeli	30
3.1.3 Ancaman Layanan Pengganti	33
3.1.4 Kekuatan Pemasok	35
3.1.5 Intensitas Persaingan Eksisting	36
3.2 Analisa SWOT Pada Perspektif Balanced Scorecard (BSC)	38



3.2.1 Identifikasi Faktor SWOT masing-masing perspektif BSC	43
3.2.2 Kuadran SWOT masing-masing perspektif BSC	49
<b>BAB IV FORMULASI STRATEGI BISNIS SECURENET</b>	
4.1 Strategi hasil analisa <i>Porter's 5 forces</i>	54
4.2 Strategi hasil analisa SWOT pada perspektif BSC	56
4.3 Kerangka Balanced Scorecard	58
<b>BAB V KESIMPULAN</b>	61
<b>DAFTAR REFERENSI</b>	62
<b>LAMPIRAN</b>	64



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman	
<b>Gambar 1.1</b>	Tingkat Pertumbuhan Ancaman Baru	2
<b>Gambar 1.2</b>	Penurunan Pendapatan Indonet	6
<b>Gambar 1.3</b>	Diagram alir tahapan penelitian	9
<b>Gambar 2.1</b>	Topologi SecureNET Central	17
<b>Gambar 2.2</b>	Topologi SecureNET Host	18
<b>Gambar 3.1</b>	Balanced Scorecard Perspectives	39
<b>Gambar 3.2</b>	Kuadran SWOT	42
<b>Gambar 3.3</b>	Analisa kuadran SWOT perspektif finansial	50
<b>Gambar 3.4</b>	Analisa kuadran SWOT perspektif pelanggan	51
<b>Gambar 3.5</b>	Analisa kuadran SWOT perspektif proses bisnis internal	52
<b>Gambar 3.6</b>	Analisa kuadran SWOT perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	53



## DAFTAR TABEL

		Halaman	
<b>Tabel</b>	<b>1.1</b>	Pengguna Internet Asia	1
<b>Tabel</b>	<b>1.2</b>	Presentase Tipe Ancaman Malware	2
<b>Tabel</b>	<b>1.3</b>	Presentase Trafik Spam terhadap trafik Email	3
<b>Tabel</b>	<b>1.4</b>	Financial Impact of Malware Attacks	4
<b>Tabel</b>	<b>1.5</b>	Top Target Sector	4
<b>Tabel</b>	<b>1.6</b>	Jumlah Penyelenggara Telekomunikasi	6
<b>Tabel</b>	<b>2.1</b>	Metode Penyerangan dan Solusi Keamanan Internet	12
<b>Tabel</b>	<b>2.2</b>	Layanan Keamanan Internet beberapa ISP	14
<b>Tabel</b>	<b>3.1</b>	Komponen, variabel dan indikator Porter's 5 forces	25
<b>Tabel</b>	<b>3.2</b>	Skema harga pemasok Symantec per bulan	28
<b>Tabel</b>	<b>3.3</b>	Skema harga pemasok Sophos per bulan	29
<b>Tabel</b>	<b>3.4</b>	Skema harga pemasok Trendmicro per bulan	29
<b>Tabel</b>	<b>3.5</b>	Hasil penilaian variabel ancaman pemain baru	29
<b>Tabel</b>	<b>3.6</b>	Harga layanan iControl CBN	31
<b>Tabel</b>	<b>3.7</b>	Harga layanan SecureNET	31
<b>Tabel</b>	<b>3.8</b>	Hasil penilaian variabel kekuatan pembeli	33
<b>Tabel</b>	<b>3.9</b>	Hasil penilaian variabel kekuatan pembeli	34
<b>Tabel</b>	<b>3.10</b>	Hasil penilaian variabel kekuatan pemasok	36
<b>Tabel</b>	<b>3.11</b>	Hasil penilaian variabel intensitas persaingan eksisting	38
<b>Tabel</b>	<b>3.12</b>	Potensi kompetitif layanan SecureNET	38
<b>Tabel</b>	<b>3.13</b>	Bobot SWOT	42
<b>Tabel</b>	<b>3.14</b>	Rating SWOT	43
<b>Tabel</b>	<b>3.15</b>	Nilai SWOT pada perspektif BSC	53
<b>Tabel</b>	<b>4.1</b>	Rencana aksi BSC	59