BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis kabel *fiber* optik yang dipakai oleh Perusahaan BiznetNetworks, maka dapat diambil beberapa kesimpulan diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Mode Transmisi pada kabel *fiber* optik yang dipakai oleh Perusahaan BiznetNetworks masih menggunakan *single-mode* yang harganya relatif cukup mahal, tetapi memungkinkan kecepatan yang sangat tinggi dari jarak yang sangat jauh.
2. Masih ada beberapa kendala didalam Perusahaan BiznetNetworks seperti kurangnya tenaga ahli dalam hal aktivasi yang membuat aktivasi ini harus dilakukan lebih cepat, karena terbatasnya tenaga SDM (Sumber Daya Manusia) yang dimiliki oleh Perusahaan BiznetNetworks saat ini. Dan jarak antara Perusahaan BiznetNetworks dengan *client* yang ingin diaktivasi sangat jauh dan sering mengalami kemacetan yang mengakibatkan seringnya keterlambatan.
3. Pada saat aktivasi banyak menemukan kendala yang dihadapi seperti *customer* yang di hadapi belum mengerti sama sekali dengan perangkat yang ingin

dipasang sehingga perlu banyak waktu yang terpakai untuk menjelaskannya kepada *customer* agar lebih mengerti untuk menyeting r*outer* yang akan dipakai oleh *customer* untuk dapat men*dial* PPPOE dari dari *router* atau pun dari PC *customer* tersebut agar dapat *login* ke BRAS PT BIZNET NETWORKS yang berada di ruang *server* sehingga *customer* dapat *browsing* dengan baik.

4.2 Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk penggunaan kabel *fiber* optik berdasarkan mode transmisi lebih baik menggunakan dua alternatif, yaitu yang pertama *single-mode* dan yang kedua *multi-mode*, dikarenakan *multi-mode* pada kapasitas angkutnya jauh lebih besar dari *single-mode*, dan harga kabel serta perangkat aktifnya yang lebih murah dibandingkan dengan *single-mode*.
2. Mungkin sebaiknya lebih diperbanyak lagi SDM-nya, agar lebih mempercepat kinerja dan bisa mengefisienkan waktu dalam mengerjakan *jobdesk* aktivasi kepada *customer* yang jaraknya cukup jauh dari Perusahaan BiznetNetworks.
3. Akan lebih baik jika antara *sales* dengan teknisi yang akan melakukan aktivasi ke *customer* di beri penjelasan terlebih dahulu, agar lebih *solid* dan lebih kompak.