

## Analysis of Digital Infrastructure Competitive Advantage through Capital Raising Strategy: VRIO Case Study at PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET)

Muhammad Fathurrahman<sup>1\*)</sup>, Dini Mustika Buana Putri<sup>2)</sup>, Jufri Yandes<sup>3)</sup>

<sup>1)2)3)</sup> Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik, Universitas Lampung

<sup>\*)</sup>Correspondence Author: [muhammad.fathur@fisip.unila.ac.id](mailto:muhammad.fathur@fisip.unila.ac.id), Bandar Lampung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3386>

### Abstract

The increasingly rapid development of digital technology has driven significant growth in the internet business sector. Digital transformation across various sectors, including education, banking, healthcare, e-commerce, and the creative industry, has increased the need for fast, stable, and high-capacity internet connectivity. The emergence of new technologies such as 5G, Wi-Fi 7, the Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence (AI), and cloud computing is further expanding internet business opportunities. This study aims to analyze the effectiveness of the corporate action undertaken by PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) in supporting digital infrastructure expansion. Using the Resource-Based View (RBV) as an analytical lens, this study examines how the transformation of financial resources into technological assets (Wi-Fi 7) and the strengthening of international backbone infrastructure contribute to the creation of competitive advantage. Furthermore, the analysis applies the VRIO framework to evaluate the strategic characteristics of these assets in terms of being valuable, rare, inimitable, and organized. The findings indicate that investments in Wi-Fi 7 technology and ownership of international submarine cable access provide significant value in enhancing service quality (valuable), remain relatively limited in the domestic market (rare), and are difficult to replicate due to high capital requirements and complex technical capabilities (inimitable). In addition, the firm's ability to effectively manage and integrate these resources (organized) strengthens its potential to achieve sustained competitive advantage. Overall, this strategy reflects a form of vertical integration aimed at capturing the retail market in strategic regions (Bali–Lombok), while simultaneously mitigating financial risks associated with reliance on debt financing.

**Keywords:** Right Issue, RBV, VRIO, INET

### Abstrak

Perkembangan teknologi digital yang semakin pesat telah mendorong pertumbuhan signifikan pada sektor bisnis internet. Transformasi digital di berbagai bidang seperti pendidikan, perbankan, kesehatan, e-commerce, hingga industri kreatif meningkatkan kebutuhan akan konektivitas internet yang cepat, stabil, dan berkapasitas tinggi. Kemunculan teknologi baru seperti 5G, Wi-Fi 7, *Internet of Things (IoT)*, *Artificial Intelligence (AI)*, dan *cloud computing* semakin memperluas peluang bisnis internet. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas aksi korporasi PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) dalam mendukung ekspansi infrastruktur digital. Dengan menggunakan lensa *Resource-Based View (RBV)*, penelitian ini membedah bagaimana transformasi sumber daya finansial menjadi aset teknologi (Wi-Fi 7) dan penguatan backbone internasional menciptakan keunggulan kompetitif. Analisis selanjutnya menggunakan kerangka VRIO untuk mengevaluasi karakteristik strategis dari aset yang dihasilkan, yaitu *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *organized*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa investasi pada teknologi Wi-Fi 7 dan kepemilikan akses kabel bawah laut internasional memiliki nilai tinggi dalam meningkatkan kualitas layanan (*valuable*), relatif terbatas di pasar domestik (*rare*), serta sulit ditiru karena membutuhkan investasi besar dan kapabilitas teknis yang kompleks (*inimitable*). Selain itu, kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengintegrasikan aset tersebut secara efektif (*organized*) memperkuat potensi terciptanya keunggulan kompetitif berkelanjutan. Secara keseluruhan, strategi ini merupakan bentuk integrasi vertikal untuk menguasai pasar ritel di wilayah strategis (Bali–Lombok), sekaligus memitigasi risiko finansial akibat ketergantungan pada pendanaan berbasis utang.

**Kata kunci :** Right Issue, RBV, VRIO, INET

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital yang semakin pesat telah mendorong pertumbuhan signifikan pada sektor bisnis internet. Transformasi digital di berbagai bidang seperti pendidikan, perbankan, kesehatan, e-commerce, hingga industri kreatif meningkatkan kebutuhan akan konektivitas internet yang cepat, stabil, dan berkapasitas tinggi. Kemunculan teknologi baru seperti 5G, Wi-Fi 7, *Internet of Things (IoT)*, *Artificial Intelligence (AI)*, dan *cloud computing* semakin memperluas peluang bisnis internet, tidak hanya sebagai penyedia jaringan tetapi juga sebagai penyedia berbagai layanan digital bernilai tambah seperti *smart home*, *data center*, dan keamanan siber. Selain itu, perubahan gaya hidup digital masyarakat seperti kerja jarak jauh, *streaming*, dan perkembangan konsep *smart city* turut meningkatkan permintaan terhadap layanan internet berkualitas tinggi.

Dalam lima tahun terakhir (2020–2025), industri telekomunikasi Indonesia juga mengalami pergeseran paradigma yang cukup fundamental akibat percepatan adopsi teknologi digital pasca pandemi. Kebutuhan masyarakat terhadap konektivitas yang lebih cepat, stabil, dan berkapasitas besar semakin meningkat, terutama untuk mendukung aktivitas digital sehari-hari. Tren ini membuat layanan *Fiber to The Home (FTTH)* menjadi fokus utama pengembangan jaringan internet, khususnya di wilayah dengan tingkat aktivitas ekonomi tinggi. FTTH merupakan teknologi akses jaringan yang menyalurkan sinyal optik langsung dari penyedia layanan ke rumah pelanggan menggunakan kabel fiber optik sebagai media transmisi, sehingga mampu menyediakan kecepatan dan stabilitas koneksi yang lebih baik dibandingkan teknologi akses konvensional (Insani & Alijoyo, 2024). Sejalan dengan perubahan tersebut, PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET), yang sebelumnya lebih berfokus sebagai penyedia infrastruktur backbone, mulai melakukan pivot strategis menuju pasar ritel untuk menangkap peluang margin keuntungan yang lebih besar di tengah semakin ketatnya persaingan industri telekomunikasi.

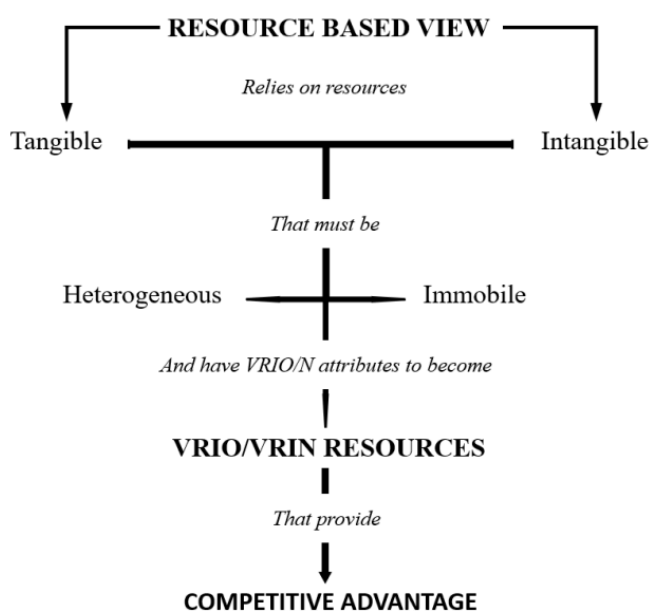
Pertumbuhan kebutuhan internet berkecepatan tinggi juga tercermin dari meningkatnya jumlah pengguna layanan internet tetap (*fixed broadband*) di Indonesia. Data prospektus PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (2025) menunjukkan bahwa proporsi rumah tangga yang berlangganan *fixed broadband* mengalami peningkatan yang cukup signifikan, dari sekitar 27,40% pada tahun 2024 menjadi 38,70% pada tahun 2025. Peningkatan ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin membutuhkan layanan internet berbasis kabel yang lebih stabil dan berkapasitas besar dibandingkan dengan jaringan nirkabel.

Dalam mendukung kebutuhan konektivitas tersebut, pembangunan infrastruktur telekomunikasi seperti Sistem Komunikasi Kabel Laut (SKKL) dan jaringan *Fiber to The Home* (FTTH) menjadi sangat penting. Perlu dipahami bahwa SKKL merupakan sistem transmisi yang menggunakan kabel serat optik yang dipasang di dasar laut untuk menghubungkan stasiun kabel di daratan, baik untuk koneksi antar pulau dalam negeri maupun antar negara secara internasional (Cindy, 2025). Sebagai negara kepulauan dengan lebih dari 17.000 pulau, Indonesia sangat bergantung pada SKKL untuk menghubungkan berbagai wilayah, termasuk daerah terpencil. Selain itu, potensi pasar FTTH di Indonesia masih sangat besar mengingat tingkat penetrasi yang relatif rendah dibandingkan negara-negara lain di Asia. Dengan jumlah penduduk yang besar, pertumbuhan kawasan perumahan dan industri, serta dukungan kebijakan pemerintah dalam pengembangan infrastruktur digital nasional, bisnis pembangunan dan penyediaan layanan FTTH diproyeksikan akan terus berkembang dan menjadi salah satu sektor strategis dalam ekonomi digital Indonesia.

Sebagai industri padat modal (*capital intensive*), pembangunan infrastruktur membutuhkan pendanaan masif. INET memilih mekanisme *Right Issue* atau Penambahan Modal dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu I (PMHMETD I) untuk menghimpun dana ekuitas maksimal Rp3,2 triliun. *Right Issue* merupakan mekanisme penghimpunan dana melalui penerbitan saham baru kepada pemegang saham dengan harga dan periode yang telah ditentukan (Dewi & Chandraningrat 2019), sehingga perusahaan dapat memperoleh tambahan modal tanpa meningkatkan beban utang. Langkah ini diambil untuk menjaga struktur permodalan yang sehat dan mengelola potensi resiko yang lebih terkendali (Iman, Enitawati & Nasiruddin 2024) serta tidak menambah kewajiban pembayaran bunga seperti pada pendanaan berbasis utang (Iman, Ernitawati, dan Nasiruddin, 2024).

Analisis ini menggunakan kerangka RBV, yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif berkelanjutan bergantung pada kepemilikan sumber daya strategis yang menjadi dasar dalam perumusan strategi (Mailani et al, 2024 & Mazzei 2024). Model RBV menjelaskan bahwa factor utama keunggulan kompetitif jangka panjang suatu perusahaan bersumber dari pemanfaatan sumber daya internal yang dimiliki secara efektif (Sugiarno dan Novita, 2022 & Zahrotun et al. 2024). Dalam pendekatan ini, perusahaan dipandang memiliki sumber daya yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*). Sumber daya berwujud meliputi aset fisik seperti infrastruktur, fasilitas, dan modal finansial, sedangkan sumber daya tidak berwujud mencakup reputasi perusahaan, pengetahuan dan

keterampilan sumber daya manusia, serta hak kekayaan intelektual. Agar dapat memberikan keunggulan strategis, sumber daya tersebut harus memiliki karakteristik *heterogeneous* dan *immobile*. *Heterogeneous* berarti bahwa setiap perusahaan memiliki kombinasi sumber daya yang berbeda dengan perusahaan lainnya, sementara *immobile* menunjukkan bahwa sumber daya tersebut sulit dipindahkan atau ditiru oleh pesaing (Jurevisius, 2023).



Gambar 1. RBV Theory Model

Menurut kerangka VRIO/VRIN, sebuah Perusahaan harus memiliki sumber daya yang *valuable* (bernilai), *rare* (langka), *inimitable* (sulit ditiru), serta *organization* atau *non-substitutable* (dikelola dengan baik atau tidak mudah digantikan) agar dapat memiliki keunggulan kompetitif dan berkelanjutan (Cardeal & Antonio, 2012 & Pratiwi et al. 2024). Apabila suatu perusahaan memiliki dan mampu mengelola sumber daya dengan karakteristik tersebut secara optimal, maka sumber daya tersebut akan berkembang menjadi VRIO/VRIN *resources* yang mampu menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif secara berkelanjutan. Dengan demikian, RBV menekankan bahwa keberhasilan perusahaan dalam persaingan tidak hanya ditentukan oleh kondisi pasar, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya internal yang unik dan sulit ditiru oleh pesaing.

Yulianti dan Masruri (2024) menekankan bahwa dalam perspektif RBV, inovasi dan pengembangan teknologi merupakan bagian dari pemanfaatan sumber daya internal yang dapat meningkatkan nilai perusahaan dan menciptakan keunggulan kompetitif.

Pengembangan teknologi Wi-Fi 7 dan kepemilikan akses terhadap jaringan kabel bawah laut internasional berpotensi memenuhi kriteria VRIO, karena memberikan nilai tambah bagi pelanggan, memiliki tingkat kelangkaan tertentu, serta sulit ditiru oleh pesaing akibat tingginya kebutuhan investasi dan kompleksitas regulasi. Oleh karena itu, strategi investasi yang tepat dalam infrastruktur digital dapat menjadi kunci dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami secara mendalam bagaimana sumber daya dan kapabilitas perusahaan dapat menciptakan keunggulan kompetitif melalui kerangka *Resource-Based View* (RBV). Analisis dilakukan dengan menggunakan model VRIO (*Valuable, Rare, Inimitable, Organization*) untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi sumber daya strategis yang dimiliki perusahaan.

Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi aktual sumber daya perusahaan serta menganalisis potensi keunggulan kompetitif yang dihasilkan. Model VRIO dipilih karena mampu menjelaskan apakah sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat memberikan keunggulan kompetitif berkelanjutan.

### **Objek Penelitian**

Objek penelitian ini adalah PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) yang bergerak di bidang infrastruktur dan layanan jaringan internet (PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk., n.d.). Penelitian ini berfokus pada analisis dua sumber daya strategis baru perusahaan yang rencananya didanai melalui *right issue* yaitu FTTH dan SKKL.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis VRIO (*Valuable, Rare, Inimitable, Organization*) yang merupakan bagian dari pendekatan *Resource-Based View* (RBV). Analisis dilakukan dengan mengevaluasi sumber daya dan kapabilitas perusahaan berdasarkan empat kriteria utama, yaitu:

1. *Valuable* (Bernilai) - Sumber daya dinilai apakah mampu membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi, efektivitas, atau menciptakan nilai bagi pelanggan.

2. *Rare* (Langka) - Sumber daya dianalisis apakah dimiliki oleh sedikit perusahaan atau tidak dimiliki oleh sebagian besar pesaing di industri.
3. *Inimitable* (Sulit Ditiru) - Sumber daya dievaluasi apakah sulit ditiru oleh pesaing karena adanya faktor teknologi, kompleksitas organisasi, atau investasi yang besar.
4. *Organization* (Organisasi) - Analisis dilakukan untuk mengetahui apakah perusahaan memiliki sistem organisasi, struktur manajemen, dan strategi yang mampu memanfaatkan sumber daya tersebut secara optimal.

### **Tahapan Analisis VRIO**

Proses analisis dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

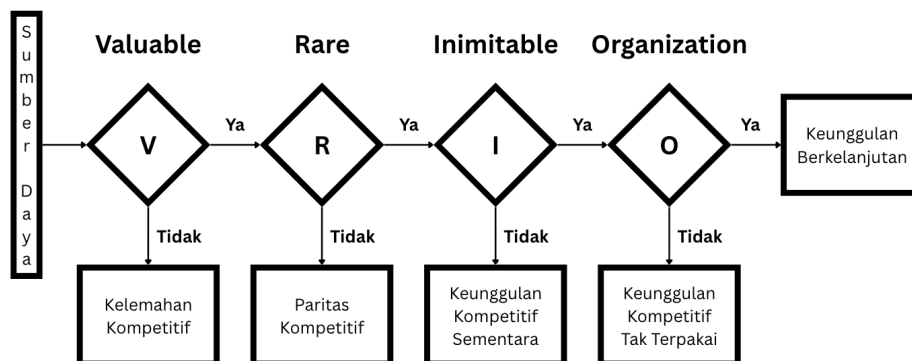
1. Identifikasi sumber daya perusahaan yang meliputi sumber daya fisik, teknologi, manusia, dan organisasi.
2. Klasifikasi sumber daya strategis yang berpotensi memberikan keunggulan kompetitif.
3. Evaluasi sumber daya menggunakan kerangka VRIO dengan menilai aspek *Valuable*, *Rare*, *Inimitable*, dan *Organization*.
4. Interpretasi hasil analisis untuk menentukan posisi sumber daya perusahaan dalam kategori berikut:
  - Kelemahan kompetitif
  - Paritas kompetitif
  - Keunggulan kompetitif sementara
  - Keunggulan kompetitif tak terpakai
  - Keunggulan Berkelanjutan

### **Kerangka Analisis Penelitian**

Berdasarkan *framework* VRIO yang diadaptasi oleh Barney (1991), hasil evaluasi sumber daya perusahaan akan menghasilkan lima kemungkinan posisi strategis, yaitu:

1. Kelemahan Kompetitif (*Competitive Disadvantage*) - Terjadi apabila sumber daya yang dimiliki perusahaan tidak memiliki nilai strategis (not valuable) sehingga tidak mampu meningkatkan efisiensi maupun efektivitas perusahaan dalam menghadapi persaingan.
2. Paritas Kompetitif (*Competitive Parity*) - Terjadi apabila sumber daya yang dimiliki bernilai (*valuable*) namun tidak langka (*not rare*) karena juga dimiliki oleh banyak pesaing di industri, sehingga perusahaan hanya mampu mencapai posisi yang setara

- dengan kompetitor.
- Keunggulan Kompetitif Sementara (*Temporary Competitive Advantage*) - Terjadi apabila sumber daya perusahaan bernilai dan langka (*valuable* dan *rare*) tetapi masih dapat ditiru oleh pesaing (*not inimitable*) sehingga keunggulan yang diperoleh hanya bersifat sementara.
  - Keunggulan Kompetitif Tak Terpakai (*Unused Competitive Advantage*) - Terjadi apabila perusahaan memiliki sumber daya yang bernilai, langka, dan sulit ditiru (*valuable, rare, dan inimitable*) namun organisasi belum mampu memanfaatkan sumber daya tersebut secara optimal. Kondisi ini menunjukkan bahwa potensi keunggulan kompetitif sebenarnya ada, tetapi belum dimaksimalkan karena keterbatasan sistem organisasi, strategi, atau kemampuan manajerial.
  - Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan (*Sustainable Competitive Advantage*) - Terjadi apabila sumber daya perusahaan memenuhi seluruh kriteria VRIO, yaitu *valuable, rare, inimitable, dan organization*, sehingga perusahaan mampu memanfaatkan sumber daya tersebut secara optimal untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru oleh pesaing dalam jangka panjang.



Gambar 2. VRIO Framework diadaptasi dari Barney (1991)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Efektivitas Right Issue sebagai Instrumen Pendanaan Strategis

Berdasarkan data Prospektus PMHMETD I, PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) menetapkan harga pelaksanaan sebesar Rp250 per saham dengan target perolehan dana maksimal sebesar Rp3,2 Triliun. Secara manajerial, strategi capital raising melalui ekuitas ini memiliki efektivitas tinggi bagi struktur modal perusahaan karena:

- Resiliensi Finansial: Dibandingkan dengan pendanaan berbasis utang, *right issue* memperkuat posisi ekuitas tanpa menambah beban bunga (*cost of debt*) yang dapat menggerus laba bersih, terutama di tengah fluktuasi suku bunga periode 2025.
- Optimalisasi Leverage: Penambahan modal ini menurunkan rasio *Debt to Equity* (DER) secara signifikan, sehingga profil risiko keuangan INET menjadi lebih menarik bagi investor dan memberikan fleksibilitas untuk pendanaan di masa depan.
- Kepastian Pendanaan: Kehadiran PT Abadi Kreasi Unggul Nusantara sebagai pembeli siaga menjamin ketersediaan likuiditas yang diperlukan untuk eksekusi proyek FTTH tepat waktu, meskipun pasar modal mengalami volatilitas. Hal ini menunjukkan adanya komitmen kuat dari pemegang saham pengendali untuk menjamin keberhasilan penghimpunan dana serta memberikan sinyal positif kepada pasar terkait prospek perusahaan. Selain itu, mekanisme ini juga berfungsi sebagai mitigasi risiko kegagalan penyerapan saham sekaligus berpotensi meningkatkan konsentrasi kepemilikan apabila saham tidak sepenuhnya diserap oleh investor publik.

**Tabel 1.** Komponen Alokasi Right Issue

No	Komponen Alokasi	Nominal (estimasi)	Tujuan Strategis
1	Penyertaan Modal ke PT Global Primajaya Internet (GPI)	Rp2,93 Triliun	Pembangunan 2 juta homepass (Bali & Lombok) dengan teknologi Wi-Fi 7.
2	Penyertaan Modal ke PT Pusat Fiber Indonesia (PFI)	Rp215,38 Miliar	Pelunasan biaya hak guna jaringan bawah laut Jakarta-Batam-Singapura.
3	Modal Kerja ( <i>Working Capital</i> )	Sisanya	Biaya operasional, dan pemasaran.

### Analisis Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan Melalui Kerangka VRIO

Untuk mengevaluasi apakah aset baru hasil *Right Issue* mampu menciptakan keunggulan kompetitif, dilakukan analisis VRIO sebagai berikut:

a. Teknologi Wi-Fi 7 (Entitas Anak: GPI)

- *Valuable* (Bernilai): Ya. Wi-Fi 7 menawarkan kecepatan hingga 40 Gbps dan latensi yang jauh lebih rendah dibanding Wi-Fi 6 (George et al. 2023). Hal ini sangat bernilai bagi target pasar INET di Bali-Lombok yang didominasi oleh *digital nomad* dan industri pariwisata yang membutuhkan koneksi stabil untuk konferensi video dan transfer data besar.

- *Rare* (Langka): Ya. Hingga saat ini, penetrasi Wi-Fi 7 di Indonesia masih sangat terbatas. Mayoritas kompetitor ISP ritel masih menggunakan standar Wi-Fi 5 atau 6. Kepemilikan infrastruktur Wi-Fi 7 di wilayah regional memberikan eksklusivitas layanan bagi INET.
  - *Inimitable* (Sulit Ditiru): Ya (dalam jangka pendek hingga menengah). Meskipun teknologi dapat dibeli, biaya investasi (Rp2,8 triliun) dan kompleksitas penggelaran 2 juta homepass di wilayah geografis spesifik seperti Bali-Lombok menciptakan *entry barrier* yang tinggi bagi pesaing.
  - *Organization* (Terorganisir): Ya. INET mengelola sumber daya ini melalui GPI yang difokuskan pada operasional ritel, didukung oleh sistem manajemen pusat yang terintegrasi, sehingga mampu mengeksploitasi potensi teknologi ini secara maksimal.
  - Status Keunggulan: Keunggulan Berkelanjutan.
- b. Hak Guna Kabel Bawah Laut Jakarta-Batam-Singapura (Entitas Anak: PFI)
- *Valuable* (Bernilai): Ya. Kepemilikan jalur internasional langsung mengurangi ketergantungan pada pihak ketiga, sehingga memangkas biaya operasional dan meningkatkan kontrol atas bandwidth.
  - *Rare* (Langka): Ya. Izin dan penggelaran jaringan kabel bawah laut rute internasional sangat terbatas dan diatur ketat oleh regulasi lintas negara.
  - *Inimitable* (Sulit Ditiru): Ya. Proses birokrasi, izin lingkungan bawah laut, dan biaya konstruksi kabel laut memerlukan waktu bertahun-tahun dan modal besar, sehingga tidak mudah diduplikasi oleh pemain baru.
  - *Organization* (Terorganisir): Ya. PFI berfungsi sebagai penyedia backbone hulu yang menyuplai kebutuhan data GPI (hilir), menciptakan integrasi vertikal yang efisien.
  - Status Keunggulan: Keunggulan Berkelanjutan.

**Tabel 2.** Matriks VRIO INET

Sumber Daya	V	R	I	O	Status Kompetitif
Jaringan FTTH Wi-Fi 7	Ya	Ya	Ya	Ya	Keunggulan Berkelanjutan
Sistem Komunikasi Kabel Laut	Ya	Ya	Ya	Ya	Keunggulan Berkelanjutan

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini memberikan simpulan atas dua persoalan utama dalam strategi bisnis INET:

1. Efektivitas Pendanaan: Strategi PMHMETD I terbukti efektif sebagai instrumen pendanaan strategis yang mampu menghimpun modal skala besar tanpa mengganggu stabilitas liabilitas perusahaan. Langkah ini mentransformasi profil keuangan INET menjadi lebih resilien dan memberikan fondasi finansial yang kokoh untuk pertumbuhan agresif di sektor infrastruktur digital.
2. Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan: Berdasarkan analisis VRIO, alokasi dana untuk pembangunan 2 juta homepass Wi-Fi 7 dan pelunasan kabel bawah laut internasional telah menciptakan keunggulan kompetitif berkelanjutan bagi INET. Kombinasi antara teknologi terdepan (Wi-Fi 7) dan penguasaan jalur distribusi data internasional (Integrasi Vertikal) memosisikan INET sebagai pemain utama yang sulit ditandingi oleh kompetitor dalam jangka menengah di wilayah target strategis (Bali dan Lombok).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diatas, juga terdapat beberapa rekomendasi dari peneliti, yaitu:

1. Kecepatan Implementasi: Manajemen INET harus memastikan bahwa pembangunan fisik infrastruktur sesuai dengan jadwal yang tertera dalam prospektus agar modal yang terkumpul tidak mengendap dan segera menghasilkan arus kas operasional.
2. Segmentasi Pasar: Perusahaan perlu memfokuskan strategi pemasaran pada segmen pengguna kelas atas dan korporasi pariwisata di wilayah Bali-Lombok untuk mengoptimalkan keunggulan teknologi Wi-Fi 7 yang dimiliki.
3. Penelitian Selanjutnya: Peneliti berikutnya dapat melakukan studi empiris mengenai dampak kenaikan pendapatan secara nyata setelah seluruh infrastruktur hasil *right issue* beroperasi secara penuh.

## REFERENSI

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Bursa Efek Indonesia (2026). Keterbukaan Informasi Emiten Sektor Teknologi.

- Cardeal, N., & António, N. (2012). Valuable, rare, inimitable resources and organization (VRIO) resources or valuable, rare, inimitable resources (VRI) capabilities: What leads to competitive advantage? *African Journal of Business Management*, 6(37), 10159–10170. <https://doi.org/10.5897/AJBM12.295>
- Cindy, P. R. (2025, June 13). Mengenal sistem komunikasi kabel laut yang dipersoalkan KKP. *Bloomberg Technoz*. <https://www.bloombergtechnoz.com/detail-news/73985/mengenal-sistem-komunikasi-kabel-laut-yang-dipersoalkan-kkp>
- Dewi, N. P. L., & Candraningrat, I. R. (2019). Market reaction to the rights issue announcement on the Indonesia Stock Exchange. *International Research Journal of Management, IT & Social Sciences*, 6(6), 264–269. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v6n6.805>
- George, A. S., George, A. S. H., & Baskar, T. (2023). Wi-Fi 7: The next frontier in wireless connectivity. *Partners Universal International Innovation Journal (PUIIJ)*, 1(4).
- Iman, F. N., Ernitawati, Y., & Nasiruddin. (2024). Analisis kinerja keuangan sebelum dan sesudah. *Jurnal Ilmiah Nusantara*, 1(4), 888–908. <https://doi.org/10.61722/jinu.v1i4.1989>
- Insani, K., & Alijoyo, F. A. (2024). Bisnis jaringan internet fiber optic di era digitalisasi untuk pemerataan infrastruktur telekomunikasi. *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Bisnis*.
- Jurevicius, O. (2023). Resource-based view. *Strategic Management Insight*. <https://strategicmanagementinsight.com/tools/resource-based-view/>
- Mailani, D., Hulu, M. Z. T., Simamora, M. R., & Kesuma, S. A. (2024). Resource-Based View theory to achieve a sustainable competitive advantage of the firm: Systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurship and Sustainability Studies*, 4(1), 1–15. <https://doi.org/10.31098/ijeass.v4i1.2002>
- Mazzei, M. (2024). Resource-based view (RBV). *EBSCO Research Starters*.
- Pratiwi, Y. N. D., Theorupun, M. S., & Setiawati, D. (2024). Implementasi VRIO framework untuk mendeteksi sumber daya unik dalam upaya keberlanjutan bisnis. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan*.
- Sugiarno, Y., & Novita, D. (2022). Resource-based view (RBV) as a strategy of company competitive advantage: A literature review. *International Conference on Economics Business Management and Accounting*, 1, 656–666.

PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk. (n.d.). About. SIAP Networks.  
<https://siapnetworks.co.id/about/>

PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk. - INET (2025). Prospektus Penambahan Modal Dengan Memberikan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu I (PMHMETD I).

Yulianti, P., & Masruri. (2024). Analisis open innovation ditinjau dari perspektif resource-based view (RBV) theory. E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana.

Zahrotun, F., Windarti, R. A., Farleni, S., & Sanjaya, V. F. (2024). Pendekatan resource-based view (RBV) dalam manajemen bisnis: Strategi untuk keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. *Al-A'mal: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 1(2), 176–183.