

BAB III PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Manaje muncul sebagai entitas bisnis yang terstruktur dengan cermat, mengikuti proses bisnis yang sistematis dari identifikasi kebutuhan pelanggan hingga evaluasi kinerja setelah implementasi. Segmentasi pasar yang cermat, terutama menargetkan UMKM, memberikan pijakan yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis. Nilai manfaat produk termanifestasi dalam inovasi sebagai platform ERP syariah pertama di Indonesia, menawarkan keunggulan seperti modul terintegrasi dan dukungan sistem syariah. Analisis kompetitor menggambarkan diferensiasi yang signifikan, dengan Manaje menempatkan diri sebagai solusi unik melalui konsep Modul Blok dan penekanan pada pengusaha muslim. Business Model Canvas yang terstruktur dengan baik mencakup aspek mitra strategis, kegiatan utama yang efisien, dan nilai tambah yang signifikan bagi pelanggan. Analisis masalah dan solusinya memberikan gambaran konkret tentang strategi Manaje dalam mengatasi tantangan, seperti kompleksitas integrasi sistem dan kebutuhan dukungan teknis yang memadai. Evaluasi menyimpulkan bahwa Manaje telah berhasil dalam mendukung UMKM, sementara catatan untuk peningkatan terletak pada pelatihan pengguna dan strategi penjualan guna memperkuat keberlanjutan dan daya saingnya di pasar yang terus berkembang. Dengan demikian, keseluruhan analisis menandai Manaje sebagai entitas bisnis yang berkomitmen terhadap standar kualitas, inovasi, dan keberlanjutan dalam penyediaan solusi ERP untuk pelanggan.

3.2 Saran

Untuk meningkatkan posisi dan daya saing Manaje di pasar, ada beberapa area yang dapat diperkuat. Pertama, diperlukan upaya lebih lanjut dalam pelatihan pengguna guna memastikan pemahaman yang lebih mendalam dan maksimal terhadap fitur-fitur produk, khususnya dalam

penerapan konsep Modul Blok dan sistem syariah. Kedua, strategi penjualan *addon* dan penjualan *hardware* pendukung perlu dioptimalkan agar dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap aliran pendapatan tambahan. Selanjutnya, peningkatan *awareness* terhadap fitur baru melalui kampanye pemasaran yang lebih intens dan fokus pada testimonial pelanggan dapat memperkuat kepercayaan pelanggan dan meningkatkan adopsi fitur-fitur inovatif. Terakhir, Manaje dapat lebih aktif berpartisipasi dalam program pelatihan dan workshop industri untuk membangun kemitraan yang lebih kuat dan mendukung UMKM dengan lebih efektif. Dengan mengambil langkah-langkah ini, Manaje dapat memperkuat fondasi bisnisnya dan terus beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berkembang.

