

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa Digital Industry Agency (DIA) telah berhasil mengidentifikasi dan mengatasi tantangan utama dalam pengembangan dan pemasaran solusi digital, khususnya sistem ERP, di tengah era Revolusi Industri 4.0. Dengan strategi yang berfokus pada inovasi dan pemanfaatan platform digital, DIA mampu meningkatkan efisiensi operasional perusahaan sekaligus memperluas jangkauan pasar.

Penelitian ini juga menyoroti bahwa kombinasi antara pendekatan digital dan personalisasi layanan, seperti pemasaran *door-to-door*, terbukti efektif dalam menarik dan mempertahankan pelanggan di pasar yang semakin kompetitif. Pemanfaatan teknologi digital sebagai alat utama dalam pemasaran dan pengembangan produk telah menunjukkan hasil yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan bisnis modern.

Sebagai implikasi dari temuan ini, DIA dianjurkan untuk terus berinvestasi dalam teknologi canggih dan pelatihan bagi sumber daya manusia, guna memperkuat kapabilitas mereka dalam menghadapi tantangan di masa mendatang. Selain itu, memperluas portofolio produk melalui inovasi yang berkelanjutan akan memastikan perusahaan tetap relevan dan kompetitif di pasar.

Rekomendasi lebih lanjut meliputi penerapan evaluasi rutin terhadap strategi pemasaran dan pengembangan produk untuk memastikan DIA dapat terus beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi. Dengan langkah-langkah ini, DIA diharapkan dapat mempertahankan posisinya sebagai pemimpin di industri digital Indonesia dan mencapai visi jangka panjangnya.

5.2 Saran

Digital Industry Agency (DIA) memiliki peluang besar untuk terus berkembang di pasar digital Indonesia, terutama karena meningkatnya permintaan akan solusi digital dan sistem ERP di berbagai sektor. Dengan adanya transformasi digital yang semakin meluas, kebutuhan akan layanan IT dan solusi teknologi juga semakin meningkat, menciptakan peluang signifikan bagi DIA untuk memperluas pasar. Agar mencapai kesuksesan jangka panjang, bisnis ini perlu dijalankan dengan konsistensi, ketelitian, dan profesionalisme. DIA juga disarankan untuk mengevaluasi kembali beberapa aspek penting bisnis seperti segmentasi pasar, strategi promosi, penentuan harga layanan, sistem keuangan, dan manajemen proyek. Tinjauan ini akan membantu DIA tetap kompetitif dan relevan di pasar yang terus berubah.

Selain itu, penting bagi DIA untuk terus melakukan analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman) untuk mengidentifikasi dan mengatasi kelemahan atau ancaman, serta memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Dengan cara ini, DIA dapat meningkatkan kinerja dan mempertahankan posisinya sebagai pemimpin di industri.

Bagi perusahaan jasa IT lainnya, penting untuk tetap fokus pada detail permasalahan yang dihadapi dan menggunakan kesempatan ini untuk mengembangkan inovasi lebih lanjut. Pengusaha di sektor IT harus terus berinovasi dalam layanan mereka, misalnya dengan menawarkan solusi digital yang unik atau fitur-fitur baru yang membedakan dari pesaing. Selain itu, penggunaan media sosial secara efektif sangat penting, mengingat media sosial memiliki fitur yang dapat mendukung bisnis, seperti feedback pelanggan melalui rating dan komentar. Dengan memanfaatkan feedback ini, perusahaan dapat terus meningkatkan kualitas layanan mereka, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada kepuasan dan loyalitas pelanggan.