

INTISARI

PT. XYZ adalah perusahaan yang berbasis di Indonesia yang mengkhususkan diri dalam solusi TI. Sebelumnya, perusahaan ini berfokus pada penyediaan layanan untuk bisnis di industri Teknologi Finansial, namun sejak saat itu telah berkembang untuk melayani klien dari industri lain. Selain itu, mereka juga telah memperluas layanan mereka: pada tahun 2020, mereka mulai menawarkan layanan pemasaran digital, dan pada tahun 2023 mereka mulai menyediakan layanan untuk memasok dan merekrut spesialis TI untuk perusahaan, baik untuk proyek tertentu maupun pekerjaan jangka panjang. Meskipun diversifikasi ini kemungkinan dilakukan untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang perusahaan, ekspansi yang cepat telah menghambat PT. XYZ untuk melakukan refleksi dan evaluasi terhadap model bisnis saat ini. Hal ini menyebabkan kebingungan dan kurangnya arah yang jelas dalam model bisnis barunya.

Riset ini akan menganalisis dan mengidentifikasi model bisnis perusahaan saat ini menggunakan kerangka kerja model bisnis iOcten, menganalisis lingkungan PESTEL saat ini, mengidentifikasi keunggulan kompetitif berkelanjutan menggunakan metode VRIO, dan menggali alasan di balik keputusan perusahaan untuk melakukan diversifikasi.

Dari riset ini, diketahui bahwa alasan utama diversifikasi adalah untuk memanfaatkan sumber daya yang belum dimanfaatkan secara maksimal—khususnya para ahli di departemen pemasaran dan SDM. Proyek TI biasanya berlangsung antara 5 bulan hingga 2 tahun, dan selama periode ini departemen-departemen tersebut cenderung tidak terlalu sibuk. Selain itu, berdasarkan model bisnis terintegrasi iOcten, jelas bahwa perusahaan menekankan kolaborasi dan inovasi di seluruh operasinya. PT. XYZ terutama menargetkan perusahaan lain, namun juga menyediakan layanan untuk komunitas, organisasi, dan individu—terutama untuk layanan pemasaran digital mereka. Pendapatan perusahaan bergantung pada ukuran dan cakupan proyek yang dijalankan. Sumber daya utama perusahaan meliputi infrastruktur digital dan fisik yang kuat, tim spesialis TI yang beragam, serta kemitraan strategis dengan entitas pemerintah, pesaing, pekerja lepas, headhunter, pembuat konten, influencer, dan penyedia layanan cloud.

Proses bisnis mereka biasanya dimulai dengan pencarian prospek, diikuti oleh konsultasi klien, pelaksanaan proyek, revisi, dan peluncuran. Pembiayaan perusahaan sebagian besar berasal dari keuntungan. Berdasarkan analisis VRIO, keunggulan kompetitif berkelanjutan PT. XYZ mencakup talenta TI dan kemitraan strategis untuk unit solusi dan konsultasi TI mereka, serta budaya inovatif dan keahlian khusus dalam bidang perekrutan. Meskipun unit pemasaran digital tidak memiliki keunggulan berkelanjutan yang kuat, unit ini membedakan dirinya melalui penyesuaian layanan dan dukungan purna jual. Secara keseluruhan, PT. XYZ memanfaatkan sinergi antar lini layanan mereka untuk menarik dan mempertahankan klien.

Kata kunci: iOcten integrated business model, VRIO, PESTEL, Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan, Diversifikasi

ABSTRACT

PT.XYZ is an Indonesian based company that specialises in IT solutions that has previously focused on offering their services to businesses in the Financial Technology industry but has since then expanded to clients from other industries. Furthermore, they have also expanded to offering other services as well, in 2020 they have offered digital marketing services, and in 2023 they have offered services to provide and recruit IT specialist to companies for specific projects or for long-term employment.

While this diversification may have been done to help with the company in the long-term due to the rapid pace of expansion they have not been able to reflect, and evaluate their current business model, and have also resulted in confusion and a lack of direction on the new business model.

This paper will analyse and identify the company's current business model using the iOcten business model, analysing their current PESTEL environment, identifying the sustainable competitive advantage using the VRIO method, and finally identifying why the company decided to diversify.

From this paper we have identified that the reason for the diversification is mainly to take advantage of the unused resources, in this case the key matter experts in the marketing and HR department as the IT projects tend to last anywhere between 5 months to 2 years, and during this time the mentioned departments tend to not be busy. Furthermore based on the iOcten integrated business model we can identify that they emphasize collaboration and innovation across its operations. With PT.XYZ mainly targeting other companies, but also providing services to communities, organisations, and individuals, mainly for their digital marketing services. The revenue of the company depends on the projects that will be done based on the size of the project. Key resources of the company include the robust digital and physical infrastructure, a diverse team of IT specialists, and strategic partnerships with government entities, competitors, freelancers, headhunters, content creators, influencers, and cloud organizations. Typically their business process starts with lead generation, and then moving on to client consultation, project execution, revision, and launch, while financing of the company is mainly sourced from profit. According to the VRIO analysis, PT. XYZ's sustainable competitive advantages include the IT talent and strategic partnerships for their IT solutions and consultancy unit, as well as its innovative culture and niche expertise in recruitment. Although the digital marketing unit lacks a strong sustainable advantage, it stands out through customization and after-sales support. Overall, PT. XYZ leverages the synergy among its service lines to attract and retain clients.

Keywords: iOcten integrated business model, VRIO, PESTEL, Sustainable competitive advantage, Diversification