

# Strategi Pengembangan Perusahaan Teknologi di Era AI dan Blockchain

Category: Teknologi

written by Redaksi | 20/01/2025



**ORINEWS.id** – Tahun 2025, perusahaan digital menghadapi berbagai kemungkinan yang menarik sekaligus kendala yang terus berubah. Berkat perkembangan AI ([Artificial intelligence](#)), komputasi awan, dan teknologi *blockchain*, pengembangan perusahaan digital tidak pernah semudah ini. Namun, pengusaha teknologi tidak dapat sekadar mengikuti tren ini untuk meraih kesuksesan; mereka juga harus menerapkan rencana untuk menjamin pengembangan dan keberlanjutan dalam jangka panjang.

Dengan berfokus pada taktik penting untuk ekspansi, efektivitas, dan kreativitas, artikel ini membahas bagaimana pengusaha teknologi dapat membawa perusahaan mereka ke tingkat berikutnya pada tahun 2025 dan setelahnya.

## 1. Maksimalkan Produktivitas dengan Penggunaan AI dan Otomatisasi

Dalam hal mengembangkan perusahaan perangkat lunak, Immediate Avita dan otomatisasi kini menjadi hal yang wajib dimiliki, bukan sekadar tren sesaat. Bisnis dapat meningkatkan

pengambilan keputusan, menyederhanakan prosedur yang berulang, dan meningkatkan pengalaman pelanggan dengan mengadopsi solusi berbasis AI ke dalam operasi.

Bisnis dapat meningkatkan skala bantuan pelanggan tanpa bergantung pada sejumlah besar sumber daya manusia saat mereka menggunakan chatbot dan platform layanan pelanggan bertenaga AI. Alat-alat ini sangat memangkas biaya operasional dan meningkatkan waktu respons.

Analisis data juga dapat memperoleh manfaat dari kemampuan AI untuk mendorong kecerdasan bisnis. Pengusaha teknologi dapat memperoleh wawasan berharga tentang kebiasaan konsumen, tren masa depan, dan peluang yang belum dimanfaatkan dengan memanfaatkan teknologi bertenaga AI.

Dengan mengotomatiskan tugas-tugas biasa dan memperoleh wawasan strategis dari AI melalui alat-alat seperti AI kuantum, bisnis teknologi dapat mengalokasikan kembali sumber daya mereka untuk inovasi dan memperluas pasar mereka.

## **2. Manfaatkan Potensi Komputasi Awan**

Bagi perusahaan teknologi, komputasi awan masih merupakan hal yang sangat penting. Pada tahun 2024, skalabilitas dan adaptasi awan akan tersedia bagi perusahaan dengan ukuran apa pun. Pemilik teknologi dapat menghemat biaya TI, mempercepat skalabilitas, dan menyingkirkan peralatan lokal yang mahal dengan bermigrasi ke infrastruktur berbasis awan.

Perusahaan dapat dengan mudah meningkatkan atau menurunkan skala menggunakan layanan awan seperti Amazon Web Services (AWS), Google Cloud Platform (GCP), dan Microsoft Azure. Dalam hal mengembangkan basis pelanggan atau merambah industri baru, perusahaan teknologi harus tangkas. Misalnya, bisnis perangkat lunak dapat dengan mudah meningkatkan sumber daya cloud mereka untuk mengatasi lonjakan lalu lintas yang tidak terduga tanpa banyak berinvestasi dalam infrastruktur fisik. Selain itu,

karena komputasi cloud memungkinkan kerja jarak jauh, organisasi TI dapat dengan mudah mengumpulkan tim yang tersebar dan menarik bakat terbaik dari seluruh dunia.

### **3. Pikirkan Cara untuk Mendiversifikasi dan Menginovasi Produk**

Anda Pada tahun 2024, pertumbuhan perusahaan teknologi bergantung pada kemampuannya untuk terus berinovasi. Berfokus pada pengembangan dan diversifikasi produk adalah salah satu pendekatan untuk tetap kompetitif. Penelitian dan pengembangan (R&D) harus menjadi prioritas utama bagi pemilik teknologi untuk menghasilkan atau meningkatkan produk baru. Anda dapat membedakan perusahaan Anda di pasar yang dinamis dengan menjadi pengadopsi awal atau dengan secara konsisten memperkenalkan produk dan layanan baru. Misalnya, di bidang kecerdasan buatan, organisasi yang dapat membuat algoritme atau perangkat lunak khusus cenderung berhasil. Anda dapat meningkatkan pangsa pasar dan mengurangi kemungkinan terlalu bergantung pada satu produk atau layanan dengan mendiversifikasi penawaran Anda.

Membentuk aliansi strategis adalah metode lain untuk memperluas operasi. Bergabung dengan bisnis lain dalam ekosistem teknologi dapat membuka pintu bagi teknologi baru, meningkatkan basis konsumen Anda, dan bahkan menciptakan produk bersama. Perluasan yang cepat dimungkinkan dengan penggunaan perjanjian strategis, seperti perjanjian dengan penyedia layanan cloud atau penyedia perangkat lunak sebagai layanan (SaaS).

### **4. Gunakan Data untuk Memandu Keputusan Anda**

Data menempati peringkat tinggi di antara harta benda paling berharga di sektor TI. Jika pemilik perusahaan teknologi ingin berkembang, mereka perlu mulai membuat keputusan berdasarkan

data. Data dapat memberikan informasi yang dibutuhkan untuk mendorong pertumbuhan dalam strategi pemasaran dan pengembangan produk.

Organisasi dapat mengurangi keluhan pelanggan, meningkatkan pengalaman pengguna, dan meluncurkan kampanye pemasaran yang sangat spesifik dengan menganalisis data konsumen. Misalnya, Anda dapat memenuhi permintaan konsumen dengan lebih baik dengan memantau tindakan mereka di situs web atau aplikasi Anda dan membuat penyesuaian sesuai kebutuhan. Analisis data juga dapat membantu dalam peramalan tren, yang dapat membuat perusahaan Anda selangkah lebih maju.

Ketika perusahaan menerapkan strategi berbasis data, mereka juga menggabungkan solusi manajemen hubungan pelanggan (CRM) dan kecerdasan bisnis (BI). Dengan bantuan teknologi kecerdasan bisnis (BI), perusahaan dapat memantau KPI secara real-time, yang memfasilitasi perbaikan arah yang cepat. Sebaliknya, teknologi manajemen hubungan pelanggan (CRM) memungkinkan perusahaan menangani kontak pelanggan, mempertahankan klien, dan membina kemitraan jangka panjang.

## **5. Perluas Pengaruh Internasional Anda**

Mengembangkan bisnis dalam skala global lebih mudah dari sebelumnya di dunia yang saling terhubung saat ini. Maraknya platform digital dan alat e-commerce telah mempermudah perusahaan teknologi untuk merambah pasar asing. Pengusaha teknologi yang ingin membawa bisnis mereka ke pasar global harus memprioritaskan lokalisasi atau proses penyesuaian penawaran mereka dengan kebutuhan khusus pelanggan di berbagai belahan dunia. Mereka juga dapat menggunakan alat digital seperti AI kuantum untuk mempelajari pasar perdagangan.

Beberapa contoh lokalisasi meliputi membuat situs web dan konten Anda multibahasa, menyesuaikan fitur produk dengan wilayah tertentu, dan memastikan sistem pembayaran Anda berfungsi dengan baik dengan berbagai mata uang. Bisnis

teknologi juga dapat berekspansi ke pasar baru dengan membentuk kemitraan dengan distributor lokal atau tim penjualan.

Ekspansi internasional juga memerlukan pemahaman tentang aturan lokal, seperti aturan tentang privasi data dan kepatuhan. Agar terhindar dari masalah hukum saat mereka berkembang, pemilik TI harus memahami seluk-beluk hukum internasional.

## **6. Jadikan Keamanan Siber sebagai Prioritas Utama**

Bahaya ancaman siber meningkat seiring dengan berkembangnya perusahaan digital. Serangan siber, seperti pelanggaran data dan upaya peretasan, dapat merusak citra dan rekening bank perusahaan. Investasi dalam perlindungan keamanan siber yang kuat, oleh karena itu, penting bagi pemilik teknologi yang ingin meningkatkan skala bisnisnya.

Mulai tahun 2024, keamanan siber harus menjadi prioritas utama. Gunakan enkripsi, firewall, dan pemantauan terus-menerus sebagai bagian dari strategi keamanan berlapis. Anda juga harus mempertimbangkan penerapan Zero Trust Architecture (ZTA), yang memeriksa kredensial setiap orang atau perangkat yang mencoba mengakses sistem Anda, terlepas dari apakah mereka berada di jaringan internal atau eksternal perusahaan. Untuk menemukan celah keamanan sebelum membahayakan, lakukan audit dan uji penetrasi secara teratur.

Bisnis dan pelanggan Anda aman jika Anda mengambil tindakan pencegahan untuk mengamankan infrastruktur TI Anda. Calon investor, klien, dan mitra yang menghargai keamanan dalam operasi bisnis mereka mungkin juga menganggap ini sebagai nilai jual yang bagus.

# Kesimpulan

Untuk mengembangkan perusahaan teknologi pada tahun 2024 dan seterusnya, Anda memerlukan rencana yang menggabungkan kreativitas, efisiensi, dan fleksibilitas. Pemilik perusahaan teknologi dapat menempatkan perusahaan mereka pada posisi yang tepat untuk meraih kesuksesan jangka panjang dengan memanfaatkan potensi AI, komputasi awan, analisis statistik data, dan keamanan siber.

Membangun staf yang solid, melakukan ekspansi internasional, dan melakukan diversifikasi produk merupakan faktor penting dalam mencapai kesuksesan jangka panjang. Sasaran dari penskalaan seharusnya bukan hanya untuk meningkatkan pendapatan, tetapi juga untuk membangun strategi bisnis yang berkelanjutan, berwawasan ke depan, dan tahan masa depan.[]