

Strategi implementasi Machine-to-Machine (M2M) pada layanan remote Automated Teller Machine (ATM) di Area Provinsi DKI Jakarta: studi kasus PT. XYZ = Machine-to-Machine (M2M) implementati strategy on remote Automated Teller Machine (ATM) services in the Province Area of DKI Jakarta: case study PT. XYZ

Hakkun Galang Pamungkas, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20499261&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan teknologi mempengaruhi sebagian besar dunia bisnis yang ada termasuk di Indonesia, dampak tersebut juga dirasakan pada sektor pasar penyedia jasa jaringan komunikasi bagi Automated Teller Machine (ATM). Teknologi VSAT yang pada awalnya sebagai media teknologi paling banyak digunakan, perlahan mulai diganti oleh salah satu teknologi IoT (Internet of Things) yaitu M2M (Machine-to-Machine). PT. XYZ merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang penyedia jasa konektivitas ATM baik menggunakan VSAT maupun M2M. Berdasarkan data yang ada terutama pada provinsi DKI Jakarta, jumlah lokasi yang menggunakan M2M semakin meningkat dan sebaliknya lokasi dengan VSAT terkesan mengalami stagnasi. PT. XYZ harus dapat mengantisipasi serta memanfaatkan perkembangan teknologi tersebut, terutama merancang sebuah strategi untuk memanfaatkan implementasi perangkat M2M. Dalam proses perancangan strategi tersebut digunakan metode matriks IFAS & EFAS, matriks SWOT, matriks BCG dan grand strategy.

Pada akhirnya dapat disimpulkan dengan metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) yang menghasilkan strategi yang disarankan untuk PT. XYZ untuk di implementasikan dan dinilai sesuai pada kondisi saat ini. Strategi tersebut berisikan melakukan investasi kepada produk M2M dengan harapan meningkatkan market share perusahaan PT. XYZ. Sehingga posisi perusahaan PT. XYZ terhadap produk M2M semakin membaik Dimana investasi tersebut berbentuk melakukan kontrol terhadap ketersediaan perangkat untuk kepentingan instalasi baru atau maintenance, sehingga disaat pelanggan membutuhkan layanan secara urgensi PT. XYZ selalu siap dan dengan banyaknya produk perusahaan tersebar maka akan meningkatkan market share perusahaan.

.....Technological developments affect most of the existing business world including in Indonesia, the impact is also felt in the market sector of communication network service providers for Automated Teller Machine (ATM). VSAT technology which was initially used slowly began to be replaced by one of the IoT (Internet of Things) technologies, namely M2M (Machine-to-Machine). PT. XYZ is a company engaged in the area of ATM connectivity service providers using either VSAT or M2M. Based on available data, especially in the DKI Jakarta province, the number of locations using M2M is increasing and vice versa locations with VSAT seem to experience stagnation. PT. XYZ must be able to anticipate and take advantage of the development of these technologies, especially designing a strategy to utilize the M2M device implementation. In the process of designing the strategy the IFAS & EFAS matrix, SWOT matrix, BCG matrix and grand strategy methods are used.

In the end it can be concluded with the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) method that results in a suggested strategy for PT. XYZ to be implemented and assessed according to current conditions. The strategy consists of investing in M2M products with the hope of increasing the company's market share of

PT. XYZ. So the position of the company PT. XYZ for M2M products is getting better, where the investment takes the form of controlling the availability of equipment for the sake of new installations or maintenance, so that when customers need services urgently PT. XYZ is always ready and with the company's many products spread it will increase the company's market share.