

30-09-2022

Nama: Miftahul Janah
NPM: 2113046047
Bisnis Digital

Ringkasan Video

1. Lika-liku Digital Informasi

Digitalisasi merupakan sesuatu yang kompleks

Digitalization itu adalah necessary evil.

Necessary evil itu andaikata mempunyai / punya dua pilihan yang pilihan lebih kita dapat memilih diantara kerugian yang lebih sedikit. (kerugian sedikit) hal ini yg dikatakan dg Analogi dari digitalisasi = contoh yg industri yg persis kenapa digitalization ini adalah necessary evil. misalnya capgemini

* Retail dan FMCG

E-commerce represent ~5-10% of total retail (China) ~20-25%, US-15-20%.

penjualan dari e-commerce

Namun sering kali E-commerce Indonesia berbeda



Waktu 0...

KIRY

Sehingga sampai skrg belum ditemukan sebuah model yg tetap dianggap affordable / terjangkau pasar.

- tidak merata suatu Internet di kota besar dan kota kecil.

Jd Digitalisasi tidak selalu menguntungkan karena banyak kecurangan yg dikeluarkan karena sulitnya akses Internet.

End Game dari pemasaran itu adalah kombinasi antara pemasaran online, & offline

karena endgame adalah omni

Endgame dari pemasaran itu adalah kombinasi ter pemasaran konvensional dg pemasaran digital.

Omni itu misalnya webrooming
secara global 44% & hybrid.
showrooming 23%

Pure e-commerce 27%
Click and mortar 6%

dan
berapa
besar begitu?



1. al 2 h care
s. 14

dengan negara - negara lain

e-commerce Indonesia sering kali dianggap hanya diskon

Jadi di Indonesia hanya belanja ketika free ongkir, diskon, voucher dll. dan sering kali meminta penilaian

- Marketing spending in digital channels between 5 to 10% (masih sangat rendah).

Iklan di suatu laman digital merupakan salah sebuah contoh bahwa mulai masuk menggunakan kanal digital tetapi belum sepenuh hati memaksimalkan.

Telco dimana bisnis modelnya masih bergantung pd legacy dimana pada saat masih menggunakan paket voice dan SMS.

Nilai Profitability margin dari perusahaan "Telco" sangat tebal. tapi ketika memiliki keharusan v/ berpindah legacy service - data service maka profit akan anjlok.

SIDU

Perusahaan
dan kedua contoh ini
ke era digital
karena

telah banyak digitalisasi, tapi ternyata orang² masih mengikuti pameran, exhibition dll. karena semakin banyak berinteraksi secara digital maka semakin haus % berinteraksi. (Human to Human)
Human is warm.

misalnya teller yg digantikan ATM / m-Banking.
misalnya di industri ritel.

dan contoh digitalisasi maka akan sulit berubah ke digitalisasi.