

Nama: Rafiq Dani, Ardani

NPM: 2103046027

Mata Kuliah: Bisnis Digital

Prodi: Pendidikan Bahasa Lampung

Kelas: A

Finokasin Video tentang transformasi digital.

Digital adalah Necessary evil, yaitu ketika kita punya dua pilihan maka kita akan memilih pilihan yang memberikan kerugian paling sedikit.

Banyak Pihak-Pihak FMGC yang semakin masih enggan untuk mengeluarkan budget lebih di tempat digital marketing. Mereka masih memaksimalkan biaya untuk mengelola karakter tradisional, seperti distribut melalui grafir.

Digitalisasi sering kali tidak mempermudah bisnis karena bisa saja menimbulkan kesulitan dari sisi keuangan.

Selama bisnis bidang teknologi banyak ada yang saat ini melakukan kerjasama seperti Jekel dengan Tokopedia yg membantu GoTo dengan tudian untuk mempercepat pertumbuhan bisnis mereka. Hal ini sudah menjadi tren bisnis yang harus dihadapi karena dituntut untuk selalu memilih pilihan. End game dari pemasaran adalah kombinasi antara pemasaran online dengan offline. Transaksi yang paling banyak selleran terjadi di bisnis yang menggunakan kombinasi tersebut.





☐ Contohnya webrooming, yaitu menjual produk secara online dan mempromosikannya secara offline, di toko, karnaudan

☐ Showrooming yaitu menjual produk secara offline dan mempromosikannya secara online. Serta ada yang dengan mencari dan membeli secara offline, dan melakukan pembelian secara online.

☐ Akan ada industri yang bisa digantikan sepenuhnya dengan robot atau mesin/digital, ada yang akan sangat sulit jika digitalisasikan, seperti aswengi. Peringkatkan

☐ keahlian di industri tertentu hanya bisa menjadi lebih baik dengan adanya komputer dengan manusia, sehingga sulit untuk mendigitalisasikannya. Serta ada industri yang benar-benar tidak bisa didigitalisasikan karena benar-benar harus manusia yang mengerjakannya.

☐ Ada beberapa industri yang akan lama sekali untuk bisa digitalisasi karena interaksi dari manusia akan menjadi sulit untuk digantikan.