

Nama : Abdul Salam Munzir
NPM : 2113046081

No. :

Kelas : A

Prodi : PBL

Lika-Liku digital Transformation

Digitalisasi itu adalah necessary evil → ~~kejahatan~~
kita memilih yang paling tidak merugikan bagi
kita

~~contoh~~

* Industry ritel dan FMCG

- E-commerce represents 5-10% of total retail di Indonesia
- E-commerce di Indonesia cuma dianggap sebagai diskon
- Masih sangat rendah di industri ritel dan FMCG
- 5-10% dari total budget pemasaran
- Jarang yang bisa me-recall iklan dari sebagian perusahaan FMCG atau consumer goods

* Telco

- Peralihan ke digital karena berkurangnya layanan lama
- Tingkat pemanfaatan internet meningkat namun pendapatan terhenti atau merun
- Model bisnis yang menguntungkan untuk layanan data/digital masih sulit dipahami
- ~~infrastruktur~~ Infrastruktur masih menjadi prioritas namun telco tidak dapat membenarkan investasinya

* Teknologi

- Biaya akuisisi pelanggan sangat tinggi
- Model bisnis sudah jelas namun profitabilitas masih sulit dicapai

Industri melakukan konsolidasi dengan keluarnya pemain-pemain kecil

meskipun memberi manfaat bagi beberapa perusahaan, pandemi ini mengancam akan memecahkan teknologi

Endgame dari pemasaran itu adalah kombinasi pemasaran konvensional dengan pemasaran digital
Webrooming = Mencari atau mengeksplor produk dan layanan di dunia maya atau online kemudian membelinya secara offline → 44 % dari penjualan

Howrooming = Mencari atau mengeksplor produk dan layanan di toko offline kemudian membeli secara online → 23 % dari penjualan