

## Hasil Notulensi Kelompok 2

### 1. Penanya: Catur Putri Purnaningrum (2313053045)

Pertanyaan:

Selain menggunakan teknologi dengan memanfaatkan platform digital untuk mempromosikan produk (mencari peluang), adakah hal lain yang dapat dilakukan dengan platform digital tersebut?

Jawaban:

Selain menggunakan teknologi dengan memanfaatkan platform digital untuk mempromosikan produk dan mencari peluang, ada beberapa hal lain yang dapat dilakukan dengan platform digital:

- **Mengelola Data dengan Efisien:**  
Platform digital memungkinkan perusahaan untuk mengelola data dengan lebih efisien. Data tentang perilaku pelanggan, tren pasar, dan performa produk dapat diakses dan dianalisis dengan lebih mudah, sehingga memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih cerdas dan akurat.
- **Meningkatkan Kolaborasi Tim:**  
Dengan adanya platform digital, perusahaan dapat meningkatkan kolaborasi tim. Teknologi digital memungkinkan tim untuk berinteraksi dan bekerja sama lebih efektif, baik dalam pengelolaan data maupun dalam pengembangan produk.
- **Mengotomatisasi Tugas-Tugas:**  
Platform digital dapat membantu meningkatkan efisiensi proses bisnis dengan mengotomatisasi tugas-tugas tertentu. Hal ini membantu perusahaan menghemat waktu dan biaya, serta meningkatkan akurasi dan mengurangi risiko kesalahan manusia.
- **Meningkatkan Kualitas Layanan Pelanggan:**  
Berkat teknologi digital, interaksi antara perusahaan dan pelanggan dapat ditingkatkan. Platform digital memungkinkan perusahaan untuk memberikan layanan pelanggan yang lebih baik, seperti respons cepat terhadap pertanyaan dan keluhan pelanggan.
- **Membuka Peluang Digitalisasi Produk dan Layanan:**

Dengan data pasar yang dianalisis, perusahaan dapat melakukan digitalisasi pada setiap produk dan layanan yang dihadirkan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan produk dan layanan yang lebih inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

- **Menawarkan Layanan Tambahan:**  
Platform digital sering kali menawarkan peluang untuk menghasilkan uang tambahan melalui berbagai cara, seperti menjual produk, menjadi influencer, atau menawarkan layanan online.
- **Mengoptimalkan Strategi Pemasaran:**  
Dalam persaingan yang ketat di platform digital, perusahaan perlu mengembangkan strategi pemasaran dan branding yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan kesadaran merek.
- **Mengurangi Biaya Operasional:**  
Bisnis online memiliki biaya operasional yang rendah dibandingkan dengan bisnis konvensional. Dengan tidak perlu memiliki kantor fisik di berbagai lokasi, perusahaan dapat menghemat pengeluaran untuk sewa lokasi, listrik, dan biaya operasional lainnya.
- **Meningkatkan Jangkauan Pasar:**  
Platform digital memungkinkan perusahaan untuk menjangkau konsumen di seluruh dunia tanpa perlu memiliki kantor fisik di berbagai lokasi. Hal ini membuka peluang skala internasional dan memungkinkan ekspansi bisnis yang lebih luas.

Dengan demikian, platform digital bukan hanya digunakan untuk mempromosikan produk, tetapi juga dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas layanan pelanggan, dan membuka peluang digitalisasi produk dan layanan.

## 2. Penanya: Desta Dwi Pertiwi (2313053046)

Pertanyaan:

Bagaimana peluang usaha yang muncul dari perubahan tren dapat diidentifikasi dan dimanfaatkan untuk menciptakan bisnis yang berkelanjutan?

Jawaban:

Untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang usaha yang muncul dari perubahan tren dan menciptakan bisnis yang berkelanjutan, kita dapat mengikuti langkah-langkah berikut:

- **Pemahaman Tren:** Perluas pengetahuan tentang tren terkini dalam industri dan masyarakat. Perubahan tren lingkungan, sosial, dan ekonomi dapat membuka peluang baru untuk bisnis yang berkelanjutan.
- **Riset Pasar yang Mendalam:**  
Lakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan potensial.
- **Identifikasi Nilai Inti:**  
Identifikasi nilai-nilai inti yang akan menjadi dasar operasional bisnis. Nilai-nilai ini akan membantu dalam pengambilan keputusan dan bertindak secara konsisten sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.
- **Fokus pada Kepuasan Pelanggan:**  
Pertimbangkan bagaimana kita dapat terus meningkatkan produk atau layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik. Kepuasan pelanggan adalah kunci utama kesuksesan jangka panjang.
- **Pengembangan Produk atau Layanan yang Berkualitas:**  
Berkonsentrasilah pada pengembangan produk atau layanan yang berkualitas tinggi. Pastikan produk atau layanan memberikan nilai tambah yang signifikan kepada pelanggan .
- **Pemasaran yang Efektif:**  
Gunakan strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan bisnis. Berfokuslah pada pemasaran online dan offline yang relevan dengan target pasar.
- **Manajemen Sumber Daya Manusia yang Baik:**  
Pilih tim yang berkualitas dan berkomitmen untuk bekerja sama dalam mencapai visi dan misi. Berikan pelatihan yang diperlukan dan dorong perkembangan mereka.
- **Monitoring dan Pengukuran Kinerja:**  
Pantau kinerja bisnis secara teratur dengan mengukur berbagai indikator kunci. Ini akan membantu dalam mengidentifikasi tren dan membuat perubahan yang diperlukan.

- **Transparansi dan Akuntabilitas:**  
Pastikan bisnis kita transparan dalam pelaporan tentang kinerja lingkungan dan sosial. Ini akan membantu membangun kepercayaan dengan pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya.
- **Inovasi Berkelanjutan:**  
Terus mencari peluang untuk meningkatkan dan beradaptasi dengan perkembangan keberlanjutan. Inovasi dapat membuat perusahaan dan konsumen merasakan hal baru, baik dalam produk, layanan, dan proses operasional.

3. Penanya: Dwi Rahayu Sekarningrum (2313053044)

Pertanyaan:

Bagaimana agar dapat mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko terbesar dalam peluang usaha yang ingin di jalankan, serta strategi apa yang akan bisa digunakan untuk mengatasinya?

Jawaban:

Untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko terbesar dalam peluang usaha, Dapat dilakukan beberapa hal berikut:

- **Analisis SWOT**  
Analisis SWOT adalah analisis terhadap kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threat). Analisis ini dapat membantu mengenali semua aspek bisnis dan memperkirakan potensi risiko.
- **Riset**  
Lakukan riset untuk mengenali sumber risiko bisnis, seperti membaca buku, terjun lapangan, atau bertanya langsung kepada ahli.
- **Rencana bisnis**  
Susun rencana bisnis dengan penuh perhitungan.
- **Monitoring dan pemantauan**  
Lakukan monitoring yang terus menerus untuk memastikan risiko tetap terkendali dan strategi yang diambil berfungsi efektif.
- **Pembukuan**  
Terapkan pembukuan yang terperinci untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian.

