

MEMBANGUN MODEL BISNIS YANG MENGUNTUNGKAN DI ERA DIGITAL

Payteireisia Putri Qomalasari

Universitas Bina Darma Palembang

Jl.Jendral Ahmad Yani No.3,9/10 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu I,Palembang,Sumatera Selatan 30111

Correspondence		
Email: gomalasariputri@gmail.com	No. Telp:	
Submitted: 14 April 2024	Accepted: 23 April 2024	Published: 24 April 2024

Abstract

Indonesia holds immense potential for e-commerce, yet it faces several challenges, one of which is inadequate infrastructure. This can make website design more complex and lead to a suboptimal user experience. The digital era has brought major changes in the way businesses are run and organized. This article presents a comprehensive overview of strategies for building profitable business models in the digital era. We explore the approaches used by companies in leveraging digital technology to create added value and expand their market share. Additionally, we highlight key challenges faced by organizations in adopting digital business models, including data security, privacy, changing consumer behavior and increasing competition. Drawing on the latest research and industry case studies, this article provides valuable insights for business practitioners and academics on how to develop successful business models in the digital era.

Keywords: E-bisnis, E- bisnis model

Abstrak

Indonesia memiliki potensi besar untuk e-Bisnis, namun terdapat beberapa tantangan yang harus dihadapi, salah satunya adalah infrastruktur yang kurang memadai. Hal ini dapat membuat desain situs web menjadi lebih rumit dan berakibat pada pengalaman pengguna yang kurang optimal. Era digital telah membawa perubahan besar dalam cara bisnis dijalankan dan diorganisasi. Artikel ini menyajikan tinjauan komprehensif tentang strategi untuk membangun model bisnis yang menguntungkan di era digital. Kami mengeksplorasi pendekatan yang digunakan oleh perusahaan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk menciptakan nilai tambah dan memperluas pangsa pasar mereka. Selain itu, kami menyoroti tantangan utama yang dihadapi oleh organisasi dalam mengadopsi model bisnis digital, termasuk keamanan data, privasi, perubahan perilaku konsumen, dan persaingan yang semakin ketat. Dengan memperhatikan penelitian terbaru dan studi kasus industri, artikel ini memberikan wawasan yang berharga bagi praktisi bisnis dan akademisi tentang cara mengembangkan model bisnis yang sukses di era digital.

Kata Kunci: E-bisnis, Model e-bisnis

Pendahuluan

Era digital telah merevolusi berbagai aspek kehidupan, termasuk dunia bisnis. Kemunculan internet dan teknologi digital membuka gerbang peluang baru yang tak terbatas bagi para pelaku usaha. Di sisi lain, era ini juga menghadirkan tantangan kompleks dan persaingan yang kian ketat.

Jangkauan Pasar yang Luas: Internet memungkinkan bisnis menjangkau pelanggan di seluruh dunia, melampaui batas geografis tradisional. Teknologi digital membuka peluang bisnis baru yang sebelumnya tidak terbayangkan, seperti e-commerce, platform online, dan layanan digital.

Teknologi digital dapat mengotomatisasi proses bisnis, meningkatkan efisiensi, dan mengurangi biaya. Media sosial dan platform online lainnya memungkinkan bisnis untuk terhubung dengan pelanggan secara lebih personal dan membangun hubungan yang langgeng.

Hal-hal yang menjadi poin penting dalam model bisnis di era digital di antaranya:

Pendekatan Strategis: Diskusi akan mencakup berbagai pendekatan yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk membangun model bisnis yang sukses di era digital. Ini mungkin termasuk strategi pemasaran digital, penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, dan pendekatan inovatif untuk menciptakan nilai tambah bagi pelanggan.

Teknologi dan Inovasi: Pembahasan akan menyoroti peran teknologi dalam transformasi bisnis di era digital. Ini bisa mencakup pembahasan tentang teknologi yang mendorong inovasi baru, seperti kecerdasan buatan, analisis data besar, dan Internet of Things (IoT).

Tantangan Utama: Pembahasan akan mengidentifikasi tantangan utama yang dihadapi perusahaan dalam mengadopsi model bisnis digital. Ini mungkin termasuk tantangan terkait keamanan data dan privasi, perubahan perilaku konsumen, dan bagaimana cara bersaing dengan pesaing yang semakin beragam dan agresif.

Studi Kasus Industri: Diskusi mungkin mencakup studi kasus dari perusahaan-perusahaan yang telah berhasil mengimplementasikan model bisnis yang menguntungkan di era digital. Ini akan memberikan contoh konkret tentang bagaimana pendekatan dan strategi tertentu telah berhasil diterapkan dalam konteks nyata.

Rekomendasi dan Implikasi: Pembahasan akan menghasilkan rekomendasi praktis untuk praktisi bisnis dan pemimpin industri tentang cara mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam membangun model bisnis yang menguntungkan di era digital.

Gambaran yang jelas tentang tantangan dan strategi yang terlibat dalam membangun model bisnis yang sukses di era digital. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti teknologi, keamanan data, dan perubahan perilaku konsumen, artikel ini dapat menjadi sumber yang berharga bagi mereka yang tertarik dalam mengembangkan model bisnis yang tangguh di dunia digital yang terus berkembang.

Metode Penelitian

Penelitian terkait membangun model bisnis yang menguntungkan di era digital dapat dilakukan dengan berbagai metode, baik kualitatif maupun kuantitatif. Berikut beberapa metode yang umum digunakan:

Penelitian Kualitatif:

Studi Kasus: Metode ini melibatkan analisis mendalam terhadap satu atau beberapa kasus bisnis yang sukses di era digital. Studi kasus dapat membantu para peneliti memahami faktor-faktor kunci yang berkontribusi pada keberhasilan model bisnis tersebut.

Wawancara: Wawancara dilakukan dengan para pelaku usaha, pakar industri, dan pelanggan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kebutuhan, tren pasar, dan tantangan yang dihadapi dalam membangun bisnis di era digital.

Observasi: Peneliti dapat mengamati bagaimana bisnis beroperasi dan bagaimana mereka berinteraksi dengan pelanggan di era digital. Observasi dapat dilakukan secara langsung atau melalui media online seperti website dan media sosial.

Focus Group Discussion (FGD): FGD melibatkan sekelompok kecil orang yang diajak berdiskusi tentang topik tertentu terkait dengan model bisnis di era digital. FGD dapat membantu para peneliti mendapatkan berbagai perspektif dan sudut pandang.

Penelitian Kuantitatif:

Survei: Survei dapat digunakan untuk mengumpulkan data dari sampel populasi yang luas tentang kebutuhan, preferensi, dan perilaku mereka terkait dengan bisnis di era digital.

Analisis Data: Data dari berbagai sumber seperti website, media sosial, dan transaksi online dapat dianalisis untuk mengidentifikasi tren pasar, pola perilaku pelanggan, dan efektivitas model bisnis tertentu.

Eksperimen: Eksperimen dapat dilakukan untuk menguji efektivitas model bisnis yang berbeda dalam konteks era digital.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

1. Memahami Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan:

Penting untuk memahami secara mendalam kebutuhan dan preferensi pelanggan di era digital. Hal ini dapat dilakukan melalui berbagai metode penelitian seperti survei, wawancara, dan observasi.

Pelanggan di era digital lebih terhubung dan memiliki akses informasi yang lebih banyak. Mereka lebih kritis dan selektif dalam memilih produk dan layanan.

Bisnis yang ingin sukses di era digital perlu membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan menyediakan produk dan layanan yang relevan dengan kebutuhan mereka.

2. Memanfaatkan Teknologi Digital:

Teknologi digital menawarkan berbagai peluang untuk meningkatkan nilai bagi pelanggan, meningkatkan efisiensi bisnis, dan menjangkau pasar baru.

Bisnis yang ingin sukses di era digital perlu beradaptasi dengan teknologi baru dan memanfaatkannya secara optimal.

Beberapa contoh teknologi digital yang dapat digunakan untuk membangun model bisnis yang menguntungkan di era digital antara lain e-commerce, media sosial, big data, dan artificial intelligence.

3. Membangun Model Bisnis yang Inovatif dan Adaptif:

Model bisnis yang sukses di era digital haruslah inovatif dan adaptif terhadap perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan.

Bisnis perlu terus berinovasi dan mengembangkan produk dan layanan baru untuk tetap kompetitif.

Model bisnis juga perlu adaptif dan dapat diubah dengan cepat untuk merespon perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan.

4. Membangun Kepercayaan dan Reputasi:

Kepercayaan dan reputasi sangat penting bagi bisnis di era digital. Pelanggan lebih memilih untuk membeli dari bisnis yang mereka percaya dan memiliki reputasi yang baik. Bisnis dapat membangun kepercayaan dan reputasi dengan menyediakan produk dan layanan berkualitas tinggi, memberikan layanan pelanggan yang excellent, dan membangun komunikasi yang transparan dengan pelanggan.

5. Mengelola Risiko dan Tantangan:

Membangun bisnis di era digital juga memiliki risiko dan tantangannya sendiri. Risiko dan tantangan ini antara lain persaingan yang ketat, perubahan regulasi, dan ancaman keamanan siber.

Bisnis perlu mengelola risiko dan tantangan ini secara efektif untuk dapat mencapai kesuksesan.

Memang, era digital memberikan banyak peluang untuk membangun model bisnis yang menguntungkan. Berikut beberapa langkah yang bisa Anda pertimbangkan:

Pahami Pasar dan Pelanggan Anda: Salah satu kunci kesuksesan dalam bisnis digital adalah memahami pasar Anda dengan baik. Siapa pelanggan potensial Anda? Apa kebutuhan dan masalah mereka? Bagaimana Anda bisa memecahkan masalah tersebut dengan produk atau layanan Anda?

Pilih Niche yang Tepat: Dalam dunia digital, persaingan bisa sangat sengit. Penting untuk memilih niche yang tepat, di mana Anda bisa bersaing dengan lebih baik. Temukan area di mana Anda memiliki keunggulan kompetitif atau di mana permintaan tinggi namun persaingan rendah.

Berkembanglah dengan Teknologi: Teknologi adalah kunci dalam bisnis digital. Pastikan Anda selalu mengikuti perkembangan terbaru dan memanfaatkannya untuk meningkatkan bisnis Anda. Ini bisa berupa penggunaan platform e-commerce, analisis data, kecerdasan buatan, atau teknologi lainnya.

Bangun Kehadiran Online yang Kuat: Di era digital, kehadiran online yang kuat sangat penting. Bangun situs web yang menarik dan mudah digunakan, manfaatkan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan, dan pertimbangkan untuk menggunakan strategi pemasaran digital seperti SEO (Search Engine Optimization) dan iklan online.

Fokus pada Pengalaman Pelanggan: Pengalaman pelanggan adalah kunci untuk membangun hubungan jangka panjang dan mendapatkan loyalitas pelanggan. Pastikan produk atau layanan Anda memberikan nilai tambah yang jelas dan bahwa pelanggan merasa didengar dan dihargai.

Manfaatkan Model Bisnis yang Fleksibel: Salah satu keunggulan bisnis digital adalah fleksibilitasnya. Pertimbangkan untuk menggunakan model bisnis yang fleksibel, seperti berlangganan, penjualan langsung, atau model gabungan, yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan pelanggan Anda.

Analisis dan Evaluasi secara Teratur: Lakukan analisis secara teratur untuk melacak kinerja bisnis Anda. Gunakan data untuk memahami apa yang berfungsi dan apa yang tidak, dan gunakan wawasan ini untuk terus mengoptimalkan model bisnis Anda.

Ingatlah bahwa membangun bisnis yang menguntungkan di era digital membutuhkan waktu, kesabaran, dan ketekunan. Tetaplah fleksibel dan terbuka terhadap perubahan, dan jangan ragu untuk mencoba hal-hal baru untuk meningkatkan bisnis Anda.

Pembahasan

Era digital menghadirkan peluang dan tantangan baru bagi dunia bisnis. Untuk dapat bertahan dan berkembang, para pelaku usaha perlu membangun model bisnis yang inovatif, adaptif, dan berfokus pada pelanggan.

Penelitian tentang membangun model bisnis yang menguntungkan di era digital telah memberikan banyak wawasan berharga.

Kesimpulan

Era digital telah menjadi kenyataan yang tak terelakkan, mentransformasi cara kita hidup, bekerja, dan berbisnis. Bagi para pelaku usaha, era ini menghadirkan gerbang peluang tak terbatas untuk menjangkau pelanggan baru, meningkatkan efisiensi, dan membuka nilai-nilai baru. Namun, di sisi lain, era ini juga diiringi dengan berbagai tantangan kompleks dan persaingan yang semakin ketat.

Untuk dapat bertahan dan berkembang di era yang penuh dinamika ini, para pelaku usaha dituntut untuk membangun model bisnis yang inovatif, adaptif, dan berpusat pada pelanggan. Model bisnis ini harus mampu menjawab kebutuhan dan tren pasar yang terus menerus berubah, serta memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

Saran

Era digital telah membuka gerbang peluang tak terbatas bagi para pelaku usaha. Dengan memanfaatkan teknologi digital dan strategi yang tepat, bisnis dapat menjangkau pelanggan baru, meningkatkan efisiensi, dan menciptakan nilai baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Sutisna, N., & Sutrisna. (2023). Implementasikan Sistem Informasi dalam Mendukung Perilaku Pembelian Terhadap Keputusan Pembelian E-Commerce. *Jurnal MENTARI: Manajemen, Pendidikan Dan Teknologi Informasi*, 2(1), 20–30. <https://doi.org/10.33050/mentari.v2i1.343>.
- Dewi, N., & Nasution, D. A. D. (2023). Pentingnya Penerapan E-Commerce Bagi UMKM Sebagai Salah Satu Bentuk Pemasaran Digital Dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Pijar*, 1(3), 566–577. <https://e-journal.naurendigition.com/index.php/pmb/article/view/570%0Ahttps://e-journal.naurendigition.com/index.php/pmb/article/download/570/179>.
- Agribisnis, P., Pertanian, F., Muslim, U., Agribisnis, P., Pertanian, F., Muslim, U., Akuntansi, P., Ekonomi, F., Universitas, B., & Nusantara, M. (n.d.). *PEMANFAATAN E – COMMERCE DALAM PEMASARAN PERTANIAN Sudarmaji 1 ,Dita Deviana Fadhilah,Sriwardany 3. 4*.
- Sumaa, S., Soegoto, A. S., & Samadi, R. L. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Iklan Media Sosial Terhadap Minat Beli Di E-Commerce Shopee (Studi Pada Mahasiswa

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado). *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(4), 304–313.

Majir, A., & Nasar, I. (2021). Pengaruh E-Commerce Era Industri 4.0 Dan Kesiapan Menyambut Revolusi Society 5.0. *Sebatik*, 25(2), 530–536.
<https://doi.org/10.46984/sebatik.v25i2.1574>.