

**Nama : Moch Yusron Rizky Abdillah**  
**Kelas : MI-3C**  
**Nim : 1831710069**

## **TUGAS 1**



Pada sebuah video yang berdurasi 1 menit 30 detik, di mana seorang pria mengenakan kaus hitam membuang sejumlah telur ayamnya,

Aksi ini dilakukan karena kesal karena harga jual telur murah, sementara harga pakan terus mengalami kenaikan.

## **Apa alternatif solusi untuk kasus ini dari sisi keilmuan digital entrepreneurship ?**

1. Online Store, seperti yang banyak kita jumpai saat ini, merupakan platform penjualan produk barang. Kita dapat memulai bisnis ini dengan bekerjasama dengan pengusaha lain yang memiliki produk bagus namun belum memahami bagaimana cara menciptakan toko daring. Kemudian, secara bertahap Anda dapat mengumpulkan data untuk memperoleh pemahaman terkait preferensi konsumen, dan menemukan peluang untuk cross-selling maupun upselling, atau bahkan berlangganan (subscription).
2. Promotion Business bertujuan untuk menarik pelanggan baru ke suatu bisnis yang sudah ada (existing). Sebagian besar business yang sudah ada (existing) tertarik untuk mendapatkan pelanggan baru namun cara untuk memperoleh pelanggan baru di dunia digital ini bisa sangat memusingkan bagi pemilik usaha kecil menengah atau start-up business. Promotion Business dapat menarik pelanggan baru dan membuat mereka melakukan kontak dengan suatu institusi bisnis, mengunduh informasi, memberikan kupon atau penawaran spesial untuk harga telur.
3. Content-Based Business berupaya untuk memberikan nilai kepada pelanggan dengan menyediakan konten yang spesifik dalam format digital. Konten ini dapat meliputi resep, artikel, video, webinar, panduan, dan masih banyak lagi. Tantangan utama dalam tipe bisnis ini adalah bagaimana mencari topik yang tepat, dan perlu upaya untuk melakukan pemutakhiran konten secara konsisten.
4. Memanfaatkan media sosial di zaman yang serba canggih ini hampir semua orang sudah mempunyai media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter. Kita bisa memasarkan produk telur lewat pemasangan iklan di beberapa media sosial tersebut. Hal ini bisa menjadi cara yang sangat efektif untuk memasarkan sebuah produk.

Mengapa demikian? Karena melalui media sosial, kita bisa menjangkau banyak pemirsa dengan waktu yang sangat cepat, dan kemudahan interaksi dengan banyak pelanggan di luar sana. Semakin banyak orang yang melihat produk kamu, maka potensi pelanggan yang kamu dapatkan juga akan semakin besar.

5. Melakukan kerjasama e-commerce B2B dengan pengusaha lain seperti : restaurant, catering, penjual makanan, dll.