

MODEL BISNIS DIGITAL

Kelompok 3



Aqila Denissa

Rico Hegary

M.Ardan

M.Lutfi

Atha Vandianto

Rosyad Malik

Definisi

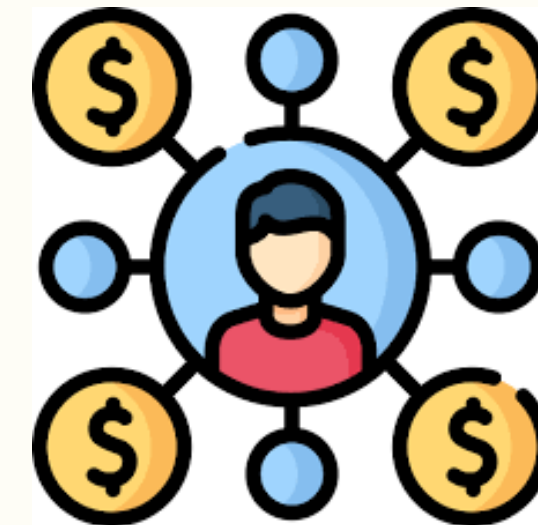
Model bisnis digital adalah bagaimana perusahaan menggunakan teknologi digital dan internet untuk menghasilkan pendapatan

Hal ini mencakup strategi penggunaan platform digital seperti situs web, aplikasi seluler, media sosial, dan platform E-commerce untuk menciptakan, menyampaikan, dan menghasilkan nilai bagi pelanggan serta menghasilkan pendapatan dari layanan dan produk digital



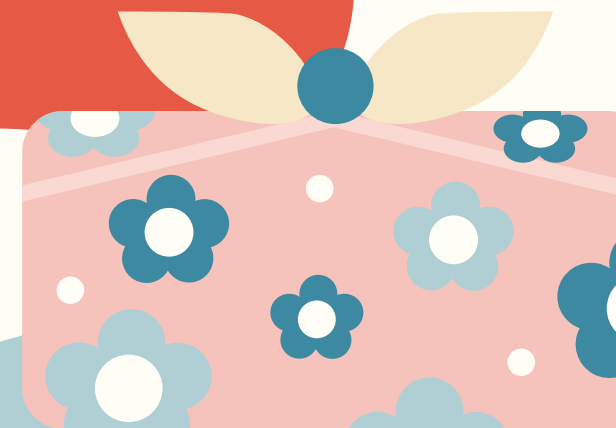
Jenis - Jenis Model Bisnis Digital

- Market place
- Berlangganan (subscription)
- Peer-to-Peer(P2P)
- Freemium
- Affiliate Marketing
- Model Lisensi



manfaat model bisnis digital

- Skalabilitas
- Aksesibilitas
- Biaya rendah
- Analisis data yang kuat
- Inovasi yang cepat
- Adaptasi yang cepat terhadap perubahan



Fungsi Model Bisnis Digital

- Partnership atau kemitraan adalah kerja sama antara dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan bersama.
- Crowdsourcing adalah pendekatan untuk memanfaatkan kekuatan dan keahlian kolektif dari sekelompok orang atau komunitas.
- Data as a Service adalah model bisnis dimana perusahaan mengumpulkan, mengelola, dan menyediakan akses data kepada pelanggan.
- Licensing adalah model bisnis di mana perusahaan memberikan izin kepada pihak lain untuk menggunakan merek dagang mereka dengan pembayaran lisensi.



beberapa Landasan Teori yang mendukung pengembangan model bisnis digital

1. Teori Nilai Pelanggan (Customer Value Theory): Model bisnis digital harus dapat mengidentifikasi dan memahami nilai yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pelanggan. Ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan pasar, preferensi konsumen, dan kemampuan untuk memberikan nilai yang signifikan melalui produk atau layanan digital.
2. Teori Inovasi (Innovation Theory): Model bisnis digital harus mampu berinovasi secara terus-menerus untuk memenuhi tuntutan pasar yang berubah dengan cepat. Ini mencakup penggunaan teknologi baru, pengembangan produk baru, dan penyediaan pengalaman pengguna yang unik untuk membedakan diri dari pesaing.
3. Teori Jaringan (Network Theory): Model bisnis digital seringkali beroperasi dalam lingkungan yang terhubung secara digital. Teori jaringan membantu memahami bagaimana interaksi antara pelanggan, mitra, dan platform dapat membentuk ekosistem yang kuat dan berkelanjutan untuk menciptakan nilai.
4. Teori Ekosistem Bisnis (Business Ecosystem Theory): Model bisnis digital tidak berdiri sendiri, tetapi terintegrasi dalam ekosistem yang lebih luas dari perusahaan, mitra, dan pengguna. Teori ini membantu perusahaan memahami peran dan hubungan mereka dalam ekosistem tersebut, serta cara untuk berkolaborasi dengan pihak lain untuk saling menguntungkan.
5. Teori Penghargaan dan Insentif (Reward and Incentive Theory): Model bisnis digital sering menggunakan insentif dan sistem penghargaan untuk mendorong perilaku pengguna yang diinginkan, seperti pembelian produk, interaksi lebih lanjut dengan platform, atau referensi kepada orang lain. Teori ini membantu dalam merancang program insentif yang efektif untuk memperoleh dan mempertahankan pelanggan.

perusahaan-perusahaan yang sukses mengadopsi model bisnis digital.

- Netflix

Netflix adalah contoh sukses dari model bisnis digital berlangganan (subscription). Mereka mengubah cara orang menonton film dan acara TV dengan menyediakan platform streaming konten yang dapat diakses dengan berlangganan bulanan

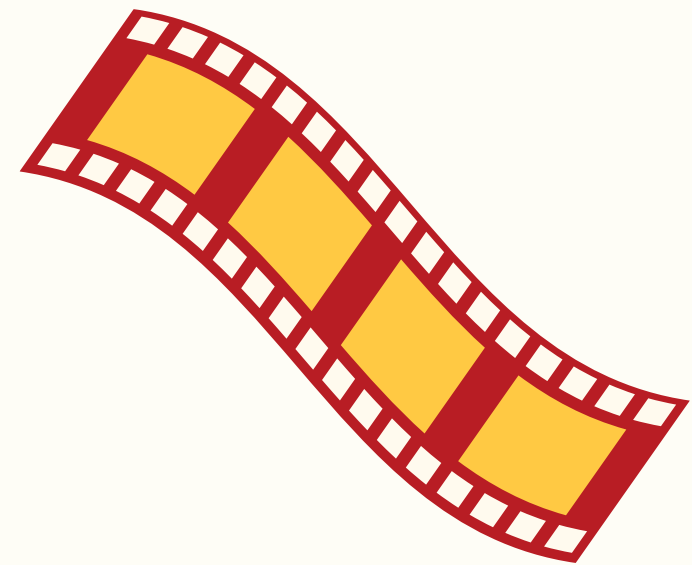


perusahaan-perusahaan yang sukses mengadopsi model bisnis digital.



- Netflix

Netflix adalah contoh sukses dari model bisnis digital berlangganan (subscription). Mereka mengubah cara orang menonton film dan acara TV dengan menyediakan platform streaming konten yang dapat diakses dengan berlangganan bulanan



perusahaan-perusahaan yang sukses mengadopsi model bisnis digital.

Airbnb:

- Airbnb merupakan contoh sukses dari model bisnis digital peer-to-peer (P2P). Mereka menyediakan platform untuk menyewakan akomodasi singkat, seperti rumah, apartemen, atau kamar, dari tuan rumah kepada tamu.



Implementasi dalam Industri

E-commerce(Amazon):

- Amazon adalah salah satu platform e-commerce terbesar di dunia, yang menawarkan berbagai produk dari berbagai penjual kepada jutaan pelanggan



Tantangan dan Peluang Masa Depan::

Tantangan :

- Perubahan Teknologi
- Persaingan yang Ketat
- Keamanan dan Privasi Data
- Perubahan Kebijakan dan Regulasi

Tantangan dan Peluang Masa Depan::

Peluang:

- Inovasi Teknologi
- Personalisasi dan Pengalaman Pelanggan
- Skalabilitas Global
- Analitik Data yang Mendalam

Cara Mengantisipasi Perubahan dan Tetap Relevan



- Mengikuti Perkembangan Teknologi
- Fokus pada Kebutuhan Pelanggan
 - Fleksibilitas dan Adaptasi
 - Investasi dalam Keamanan dan
- Kepatuhan Kolaborasi dan Kemitraan



