



Talent Scouting Academy – IT Perbankan

HOMework

MOCHAMMAD VAIF DWI ALIFKHAN

MODUL : PRODUCT MANAGEMENT

NOTE : SOAL 1 – PRODUCT SENSE & FRAMEWORK

SOAL 1-A**Apa produk favorit anda? Kenapa? Dan bagaimana cara membuat produk itu lebih baik?**

| Pertanyaan | Jawaban |
|---|---|
| Apa produk favorit Anda ? | Produk favorit saya adalah aplikasi DANA. Aplikasi DANA merupakan salah satu aplikasi finansial yang sangat populer di Indonesia. Ini adalah aplikasi pembayaran digital yang menyediakan berbagai layanan, termasuk pembayaran tagihan, transfer dana, top-up saldo, dan bahkan layanan keuangan lebih lanjut seperti investasi. Aplikasi ini memiliki antarmuka yang sederhana dan penggunaannya sangat luas di kalangan masyarakat Indonesia. |
| Mengapa Anda menyukai aplikasi DANA? | Terdapat beberapa alasan mengapa saya menyukai aplikasi DANA. Pertama, aplikasi ini memudahkan saya untuk melakukan berbagai transaksi keuangan tanpa harus berurusan dengan uang tunai. Kedua, integrasi dengan banyak merchant dan layanan membuatnya sangat praktis untuk membayar tagihan atau berbelanja online. Selain itu, fitur bonus dan cashback yang ditawarkan oleh DANA juga menarik bagi saya, karena memberikan nilai tambah dalam penggunaan sehari-hari. |
| Bagaimana cara membuat produk DANA lebih baik? | <p>Meskipun aplikasi DANA sudah sangat populer, selalu ada ruang untuk peningkatan. Beberapa cara untuk membuat produk DANA lebih baik antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan Antarmuka Pengguna (UI/UX): Terus berinovasi dalam desain antarmuka pengguna agar lebih intuitif dan mudah digunakan. Ini akan memberikan pengalaman yang lebih nyaman bagi pengguna. 2. Keamanan dan Privasi: Lebih fokus pada perlindungan data pengguna dan transaksi. Menjaga keamanan dan privasi pengguna adalah aspek penting dalam aplikasi finansial. 3. Pengembangan Fitur Khusus: Menambahkan fitur-fitur baru yang sesuai dengan kebutuhan dan tren di pasar. Misalnya, integrasi dengan layanan lain, opsi investasi yang lebih luas, atau fitur pendukung keuangan lainnya. 4. Edukasi Pengguna: Menyediakan panduan yang jelas dan edukasi kepada pengguna tentang cara menggunakan semua fitur aplikasi dengan benar dan efisien. 5. Analisis Data dan Personalisasi: Menggunakan data pengguna untuk memberikan rekomendasi yang lebih relevan, seperti penawaran khusus berdasarkan kebiasaan pengguna. 6. Pengembangan Ekosistem: Terus menjalin kemitraan strategis dengan merchant, perusahaan finansial, dan penyedia layanan lainnya untuk memperluas fungsionalitas aplikasi. |

SOAL 1-B**Should Netflix enter the gaming market?**

| S W O T | Kelebihan (Strengths) | Kelemahan (Weakness) | Peluang (Opportunities) | Ancaman (Threats) |
|----------------------------|---|--|--|---|
| | Merk global yang kuat dan basis pelanggan | Pengalaman terbatas dalam bidang game | Industri game yang berkembang dengan potensi yang belum tergarap | Persaingan ketat dari perusahaan game yang sudah ada dan berkembang |
| | Keahlian produksi konten | Risiko mengalihkan fokus dari bisnis inti (visi dan misi awal) | Promosi lintas dengan basis pelanggan yang sudah ada | Kemajuan teknologi yang cepat |
| | Rekomendasi berbasis data | Persaingan tinggi dalam industri game | Diversifikasi sumber pendapatan | Perubahan preferensi konsumen |
| | Harga langganan terjangkau | | | Hambatan regulasi |

| P E S T | Politik | Ekonomi | Sosial | Teknologi |
|----------------------------|---|---|---|---|
| | Pembatasan regulasi dalam industri game | Memerlukan investasi untuk pengembangan game | Tren peningkatan bermain game di berbagai kelompok usia | Kemajuan teknologi dalam game |
| | Tantangan perlindungan hak kekayaan intelektual | Model pembagian pendapatan dengan pemegang platform | Konvergensi pilihan hiburan | Teknologi streaming |
| | Peraturan privasi data pengguna dan perlindungan anak-anak online | | Peningkatan kolaborasi dan fitur sosial dalam game (chat) | Layanan game berbasis awan |
| | | | | Integrasi kecerdasan buatan dan analisis data |