

Nama : Febriana Manalu

Kelas : IF 5B Reg

1. Prayoga Dinata – Pobosoccer

Jualan sesuai passion ?

Tidak perlu menjual sesuai passion, asalkan dapat dijual dan ada profit lanjutan. Passion itu diciptakan dan ditekuni, tidak serta merta bawaan dari lahir. Produk yang dijual tidak perlu ribet, cukup ada pasar dan gampang dijual. Contoh : roti bakar, skincare, minuman, jasa desain dll.

Landing Page

Supaya bisa di otomatisasi sebaiknya menggunakan private/public ecommerce sebagai landing page, tapi yang masih awam bisa menggunakan live chat/social media seperti whatsapp/DM Instagram sebagai landing page.

Ads

Berfungsi untuk mempercepat penetrasi postingan anda dilihat oleh banyak orang. Populer bisa menggunakan FB Ads / Google Ads. Untuk pemula disarankan melakukan postingan secara gratisan dulu seperti pada slide sebelumnya untuk melihat endurance, effort dan konsistensi.

Inovasi produk sangat penting dilakukan agar produkmu terlihat lebih fresh, menaikkan harga jual dan meningkatkan gengsi produkmu. Contoh :

- Buat packaging menarik
- Perbanyak varian produk/jasa
- Perbaiki kualitas layanan (cod, pembayaran digital, promo)

Penting punya data

- Visitor (pengunjung per orang)
- Session (akses 1 orang bisa mengunjungi lebih dari 1 kali)
- Convert Sales (dari sekian visit/session, beberapa banyak yang beli dan barang apa saja yang dibeli)
- Abandoned (daftar tunda pembeli, add to cart tapi tidak checkout)
- Behavior (kebiasaan pengunjung , lokasi pengunjung, produk yang dicari, beberapa lama session, berapa kali order, usia, gender)
- Sebisanya mungkin mencatat dari ke 5 data diatas, format pencatatan atur sendiri saja, bagaimana gampang. Yang penting ada data jadi tau kemana step selanjutnya.

Rajin posting 3 × 1 hari (1× posting jualan, 2× posting hiburan/meme,quotes) Konsisten itu kuncinya. Setelah muncul demand, segera fokus memperbanyak supply, kalau produk misalnya memperbanyak stok, kalau via agen(reseller/dropship) lebih dikuatkan relasinya. Jika jasa perbanyak lagi layanannya. Intinya perkuat jaringan supply supaya bisa mengakomodir kebutuhan pelanggan.

- Social Media

Keunggulan : Mudah diakses dan dibuat , Jangkauan user yang banyak.

Kelemahan : Tidak sales oriented, Terbatas dalam fitur penjualan, Masih serba manual jika digunakan untuk berjualan.

Nama : Febriana Manalu
Kelas : IF 5B Reg

- Public Ecommerce

Keunggulan : Mudah diakses dan dibuat, Jangkauan user yang banyak.

Kelemahan : Tidak independent, data customer mayoritas tidak bisa diambil.

- Private Ecommerce

Keunggulan : 100% independent, semua big data kita bisa dapat, Jangkauan user yang sangat banyak hingga bisa ke seluruh dunia, bisa di otomatisasi

Kelemahan : Sulit dalam pembuatan jika tidak punya basic di IT maupun coding.

2. Arseto Hartantiyo Pinontoan – Base Incubator

Digital Growth Indicators

1. Total Population (+1.1% Jan 2020 vs Jan 2019)+2.9 Million
2. Mobile Phone Connections (+4.6% Jan 2020 vs Jan 2019)+15 Million
3. Internet Users (+17% Jan 2020 vs Jan 2019)+25 Million
4. Active Social Media Users (+8.1% Jan 2020 vs Apr 2019)+12 Million

Online Content Activities

1. Watch Online Videos (99%)
2. Watch Vlogs (79%)
3. Listen to Music Streaming Services (84%)
4. Listen to Online Radio Stations (58%)
5. Listen to Podcasts (43%)

Daily Time Spent With Media

1. Using The Internet (7H 59M)
2. Using Social Media (3H 26M)
3. Watching Television (3H 04M)
4. Listening To Music Streaming Services (1H 30M)
5. Using A Games Console (1H 23M)

Playing Games: Device Perspective

1. Any Device (92%)
2. Smart Phone (85%)
3. PC (50%)
4. Games Console (25%)
5. Tablet Computer (18%)

Jadi menurut kalian enak nya mulai dari mana?

Menemukan masalah, perencanaan dan relasi, niat, dari niat, ide dan niat, niat dan konsep matang, modal, dari ide, dari riset pasar, pematangan konsep.

3. Louis Loi – HIPMI Batam

- Betulkan pendapat bahwa bisnis harus pintar akademis?
- Betulkan pendapat bahwa pebisnis yang dipikirkan uang saja?
- Betulkah pendapat bahwa pebisnis harus punya teman yang banyak?

Nama : Febriana Manalu

Kelas : IF 5B Reg

- Apa arti cincai bagi anda?
- Bagaimana pendapat anda efek pandemic covid ini terhadap dunia bisnis?
- Menurut anda, bisnis apa yang paling tahan terdampak pandemic corona?
- Bagaimana peran HIPMI dimasa pandemic?
- Betulkah pendapat bahwa bisnis harus punya modal besar?