**TSA**

**IT Perbankan**

**Universitas Budi Luhur**

**Nama** : Nabil Abdul Salam F

**NIM** : 2111500209

**Soal No 1 :**

* **Apa produk favorit anda? Kenapa? Dan bagaimana cara membuat produk itu lebih baik?**

**Jawaban :**

* **Apa produk favorit anda?**

Produk yang menjadi favorit saya adalah aplikasi Livin by Mandiri

* **Kenapa?**

Mengapa Livin by Mandiri menjadi aplikasi favorit saya, karena bagi nasabah yang sedang mencari solusi yang praktis untuk menggabungkan urusan keuangan dengan gaya hidup, Livin hadir sebagai pilihan menarik. Aplikasi ini menghadirkan sejumlah fitur yang bervariasi, mulai dari pengaturan keuangan, pembayaran tagihan, hingga berbelanja online, semuanya diintegrasikan dalam satu platform yang mudah diakses. Livin memberikan kenyamanan dan efisiensi guna memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan cara yang lebih baik.

* **Bagaimana cara membuat produk itu lebih baik?**
* Berdasarkan data saat ini, apakah ada indikasi bahwa jumlah pengguna akan terus bertambah?
* Bagaimana aplikasi akan mendorong pengguna agar menggunakan aplikasi secara rutin untuk kebutuhan keuangan sehari-hari?
* Bagaimana aplikasi akan mengatasi perubahan teknologi untuk pengembangan fitur baru dan peningkatan UI/UX?

Menurut saya langkah-langkah yang dapat membuat Livin by Mandiri menjadi lebih baik :

1. **Peningkatan User Experience (UI/UX) :** Terus tingkatkan antarmuka pengguna dan pengalaman pengguna dengan desain yang lebih intuitif, navigasi yang mudah, dan responsivitas yang lebih baik.
2. **Ekspansi Produk dan Layanan Keuangan :** Terus tawarkan berbagai produk dan layanan keuangan yang lebih beragam, termasuk pilihan investasi, asuransi, atau produk tabungan inovatif.
3. **Fokus pada Keamanan dan Privasi :** Tingkatkan sistem keamanan dan perlindungan data agar pengguna merasa nyaman dan aman saat menggunakan aplikasi.
4. **Pengembangan Berdasarkan Umpan Balik Pengguna :** Aktif mendengarkan umpan balik dari pengguna dan gunakan informasi ini untuk mengembangkan fitur baru atau meningkatkan fitur yang sudah ada.

**SWOT :**

**Strengths (Kekuatan) :**

Livin mengintegrasikan berbagai layanan keuangan dalam satu platform, menyediakan kemudahan pengelolaan rekening, pembayaran tagihan, opsi investasi, juga didukung dengan UI/UX yang intuitif dan desain menarik memberikan pengalaman pengguna yang nyaman dan menarik.

**Weaknesses (Kelemahan) :**

Beberapa fitur mungkin masih terbatas dalam cakupan atau belum sepenuhnya dikembangkan.

**Opportunities (Peluang) :**

Pasar keuangan terus berkembang, memberikan peluang untuk memperluas variasi produk keuangan dalam aplikasi serta Kolaborasi dengan penyedia layanan finansial lain, termasuk startup fintech, dapat memperluas pilihan produk dan layanan yang ditawarkan.

**Threats (Ancaman) :**

Persaingan yang intens dengan aplikasi serupa dan penyedia layanan keuangan lainnya dapat mempengaruhi pangsa pasar, perubahan regulasi terkait keuangan dan data dapat mengganggu operasional dan adopsi aplikasi dan ancaman terhadap keamanan data dan privasi pengguna dapat mengurangi tingkat kepercayaan pelanggan.

**NSM & OKRs :**

**Objective 1 :** Meningkatkan Pengalaman Pengguna dan Keterlibatan

**Key Results** : Meningkatkan jumlah pengguna aktif bulanan dibandingkan kuartal sebelumnya dan Memperoleh skor kepuasan pengguna 4,5 dari 5 dalam survei kepuasan terkait UI/UX.

**Objective 2 :** Memperkuat Integrasi Layanan Keuangan

**Key Results** : Mengintegrasikan minimal 2 layanan keuangan pihak ketiga tambahan ke dalam platform Livin, Meningkatkan persentase pengguna yang menggunakan beberapa layanan keuangan terintegrasi

**Objective 3 :** Meningkatkan Keamanan dan Perlindungan Data

**Key Results** : Mengurangi jumlah insiden terkait keamanan, Memperoleh skor kepercayaan pengguna 8 dari 10 dalam survei terkait keamanan dan perlindungan data serta Melakukan audit keamanan secara berkala dan mematuhi standar industri.

**Objective 4 :** Memperluas Jangkauan Pasar dan Kesadaran Merek

**Key Results** : Meningkatkan jumlah unduhan aplikasi Livin serta menjalin kerjasama dengan influencer atau ahli keuangan untuk promosi merek. Mencapai pertumbuhan sebesar 15% dalam jumlah pengikut dan keterlibatan media sosial Livin.

* **Should Netflix enter the gaming market?**

**Jawaban :**

Keputusan Netflix untuk memasuki pasar gaming memiliki potensi keuntungan dalam hal diversifikasi pendapatan, meningkatkan keterlibatan pengguna, dan memanfaatkan konten asli mereka. Namun, tantangan meliputi persaingan yang ketat, investasi besar dalam sumber daya, dan kebutuhan untuk mengembangkan keahlian di industri game. Netflix harus dengan cermat menganalisis manfaat dan risiko, serta memastikan bahwa langkah ini sesuai dengan tujuan jangka panjang mereka.

**SWOT :**

**Strengths (Kekuatan) :**

Netflix sudah memiliki basis pelanggan besar, menjadi basis pengguna potensial untuk platform gaming, Integrasi dengan konten streaming dapat meningkatkan promosi silang yang efektif dan keterlibatan pelanggan.

**Weaknesses (Kelemahan) :**

Pengembangan game membutuhkan sumber daya finansial dan manusia yang signifikan yang dapat mempengaruhi operasi inti Netflix serta Persaingan Industri game sangat kompetitif dengan pemain mapan, membuatnya sulit bagi pemain baru untuk mendapatkan pijakan.

**Opportunities (Peluang) :**

Platform gaming dapat memberikan sumber pendapatan tambahan, mengurangi ketergantungan pada streaming saja. Keterlibatan Pengguna yang Ditingkatkan: Menawarkan gaming dan streaming dalam satu platform bisa meningkatkan keterlibatan dan retensi pengguna.

**Threats (Ancaman) :**

Pasar gaming mungkin sudah jenuh dengan platform dan game yang sudah mapan juga Preferensi dan tren dalam gaming dapat berubah dengan cepat, memerlukan adaptasi yang berkelanjutan serta Menyediakan pengalaman bermain game berkualitas tinggi melalui internet bisa menjadi tantangan teknis dan memerlukan infrastruktur yang kuat.

**Competitor Value Curve (Grafik Nilai Pesaing) :**

**Platform Gaming Netflix** : Menawarkan keuntungan unik dengan mengintegrasikan konten asli, memberikan koneksi yang mendalam antara streaming dan bermain game.

**Platform Gaming yang Sudah Ada (Sony, Microsoft, Steam, dsb.) :** Memiliki pilihan game yang kuat, basis pengguna yang mapan, dan infrastruktur yang kuat. Namun, mungkin kurang memiliki integrasi mulus dengan konten streaming.

**Platform Hanya Streaming :** Tidak memiliki komponen gaming, sehingga mungkin melewatkan peluang keterlibatan pengguna.

**Perusahaan Media Lainnya** : Jika mereka masuk ke pasar gaming, mereka mungkin memanfaatkan IP mereka sendiri, tetapi mungkin tidak memiliki sinergi streaming-gaming seperti Netflix.