

Fungsi Bisnis Digital

1. Meningkatkan Produktivitas

Teknologi dapat meningkatkan produktivitas perusahaan sebab membantu mempercepat, menyederhanakan, serta mengotomatiskan berbagai proses yang sebelumnya memerlukan cara manual yang cukup memakan waktu. Para ahli bisnis harus bisa memanfaatkan teknologi inovatif, seperti *cloud*, perangkat seluler, *big data*, serta analitik. Semua ini dapat memungkinkan karyawan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensinya.

2. Menurunkan Biaya Operasional

Setiap perusahaan pasti ingin menghemat dana dan waktu sebagai tujuan utamanya. Di sini, teknologi digital sering kali dapat mengurangi biaya operasional dengan cara mengurangi ketergantungan pada sumber daya fisik. Semisal, proses penyelesaian dan tugas manual memakan waktu yang cukup lama, sehingga prosesnya berjalan jauh lebih lambat, dibandingkan proses serta tugas yang diotomatisasi. Sebuah perusahaan juga dapat mengurangi kebutuhan stok barang melalui sistem just-in-time, dan menekan biaya pemasaran dengan menggunakan strategi pemasaran digital yang lebih terukur.

3. Peningkatan Kolaborasi dan Komunikasi

Teknologi digital mendorong kolaborasi antara tim internal dan mitra eksternal menjadi lebih efisien melalui alat-alat seperti cloud computing, software kolaborasi seperti Slack, Microsoft Teams, atau Google Workspace, serta video conferencing seperti Zoom, atau Microsoft Teams. Dengan teknologi ini, sebuah tim dapat berkomunikasi serta belajar bersama secara real-time, walau mereka sedang berada di lokasi yang berbeda.

4. Meningkatkan Aksesibilitas Pasar

Bisnis Digital memungkinkan perusahaan untuk menjangkau audiens global tanpa batas jarak dan waktu. Melalui platform digital seperti situs web, aplikasi, dan media sosial, bisnis dapat dengan mudah memperluas jangkauan pelanggan mereka secara Internasional.

5. Pengambilan Keputusan Menjadi Lebih Objektif

Dalam bisnis digital, data menjadi salah satu aset terpenting. Analisis informasi mengubah data menjadi pengetahuan. Pengetahuan dapat membuat pekerja lebih bijak dalam memilih sebuah keputusan. Perusahaan dapat menganalisis, dan menggunakan data untuk membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan strategis.

Apa saja Jenis-jenis Bisnis Digital

1. E-Commerce

E-Commerce memungkinkan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Terjadi sebuah perubahan dalam bentuk penawaran produk, di mana pemilik dapat meningkatkan kinerja sistem secara digital.



Dengan platform seperti belanja online, orang dapat dengan mudah membeli produk mulai dari kebutuhan sehari-hari hingga barang elektronik.



2. Digital Content Creation

Meningkatnya penggunaan media sosial dan platform media sosial membuat para content creator untuk menghasilkan uang. Monetisasi yang di dapat datang dari iklan, sponsor, afiliasi, atau mungkin donasi dari penggemar.

3. Live Streaming

Akses hiburan yang semakin mudah diakses melalui *smartphone* membuat *live streaming* menjadi salah satu bentuk bisnis digital yang semakin populer dan berkembang pesat. *Live streaming* memungkinkan para pelakunya untuk menyiarkan video secara langsung kepada audiens melalui platform seperti TikTok, Youtube, Instagram Live, dan yang lainnya.



Ide Bisnis Digital yang Menjanjikan

1. Content Writer

Fleksibilitas dalam bekerja, peluang monetisasi yang beragam, serta kebutuhan yang terus berkembang untuk konten digital menjadikan profesi content writer sebagai pilihan karier yang stabil dan menarik. Bagi mereka yang kreatif, content writer juga menawarkan kesempatan untuk berinovasi dan berkembang di berbagai industri.



2. Content Creator Video

Perubahan audiens dalam mengonsumsi informasi, hiburan, dan pendidikan kian berubah seiring dengan berkembangnya teknologi. Saat ini, video menjadi sarana hiburan utama. Kamu dapat menggunakan platform video seperti Youtube, TikTok, dan Instagram yang telah berkembang menjadi ekosistem besar dan memungkinkan content creator untuk mencapai audiens global. Di samping itu, kebebasan kreatif dan fleksibilitas menjadikan profesi content creator menarik bagi individu yang ingin mengekspresikan diri tanpa batasan.



3. Dropshipping

Dropshipping merupakan model bisnis e-commerce di mana kamu dapat menjual produk tanpa harus menyimpan stok barang. Apabila pelanggan melakukan transaksi, produk akan dikirim langsung dari pemasok ke konsumen, sehingga kamu tidak memerlukan sosok logistik dan inventaris. Yang perlu difokuskan di sini adalah pemasaran serta manajemen toko online.



4. Podcast

Bekerja sebagai *podcaster* menjadi semakin menjanjikan di era digital karena relevan dengan era digital. *Podcast*

telah mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir dengan peningkatan jumlah audiens yang signifikan di seluruh dunia. Peningkatan ini didukung oleh tren pertumbuhan industri yang pesat, fleksibilitas dalam pembuatan konten, dan banyaknya peluang monetisasi. Podcast yang menarik dengan tamu yang kompeten dapat menghasilkan income yang cukup signifikan. Dengan biaya yang relatif rendah dan akses ke audiens global, podcaster memiliki kesempatan besar untuk sukses, baik sebagai pekerjaan utama maupun sampingan.



5. Konsultan SEO

Search Engine Optimization (SEO) merupakan kebutuhan mutlak bagi pebisnis yang ingin menduduki halaman pertama mesin pencari, terutama Google. Untuk mendapatkan hasil terbaik, sebuah perusahaan membutuhkan Konsultan kompeten yang dapat mengubah bisnis yang tidak populer menjadi perusahaan yang situsya berada di halaman pertama Google. Peran SEO yang krusial dapat meningkatkan visibilitas bisnis online.



6. Web Developer

Di era digital ini hampir semua bisnis, organisasi, bahkan individu sekalipun membutuhkan kehadiran online yang kuat. Melihat hal ini, bekerja sebagai web developer menjanjikan karena tingginya permintaan untuk situs web dan aplikasi digital di berbagai sektor, perkembangan teknologi baru, dan potensi penghasilan yang kompetitif. Keahlian dalam pengembangan web pun terus relevan seiring dengan meningkatnya digitalisasi bisnis, yang memastikan karier web developer memiliki stabilitas jangka panjang dan banyak peluang untuk berkembang.



7. Affiliate Marketing

Affiliate Marketing merupakan model bisnis di mana seorang individu atau kelompok mendapatkan komisi dari penjualan produk atau layanan orang lain. Kamu dapat bekerja dengan berbagai perusahaan atau platform untuk memasarkan produk mereka melalui link afiliasi. Menjadi seorang affiliate marketer cukup menjanjikan sebab modal awal yang rendah, penghasilan pasif yang akan terus mengalir apabila konten dan promosi yang disajikan berhasil, serta banyak platform afiliasi besar yang menawarkan program ini.



Apakah Kamu Tertarik pada Dunia Bisnis Digital?

Jurusan Bisnis Digital merupakan pilihan yang menarik karena berbagai alasan yang berkaitan dengan perkembangan teknologi, peluang karier yang luas, serta relevansinya dengan era digital saat ini. Secara keseluruhan, jurusan S1 Digital Bisnis menarik karena menawarkan kombinasi antara teori bisnis dan teori digital yang siap digunakan di dunia nyata. Selain itu, melihat perkembangan bisnis digital yang selalu meningkat, lulusan S1 Digital Business dicari oleh banyak perusahaan.



Apabila kamu tertarik terjun pada dunia bisnis dan teknologi, tentunya kamu harus memiliki banyak pengetahuan untuk mendukung bisnis digital secara profesional. Jurusan S1 Digital Business Telkom University hadir sebagai langkah awal yang tepat untuk meraih kesuksesan di era digital yang terus berkembang pesat. Yuk, ikut menjadi bagian dari generasi unggul dalam dunia bisnis digital dengan bergabung di **Jurusan S1 Digital Business Telkom University!**

