

DIGITALISASI BISNIS DI TAHUN 2025: APA YANG HARUS DIPERSIAPKAN PELAKU USAHA?

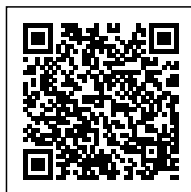
Posted on Januari 2, 2025 by Isa Maulana



Digitalisasi bisnis di tahun 2025 adalah kunci sukses di era modern. Konsultan Pembiayaan membahas strategi, tantangan, dan peluang bagi pelaku usaha untuk memanfaatkan teknologi seperti AI, IoT, dan e-commerce demi keberlanjutan bisnis.

Category: [Teknologi dan Tren Fintech](#)

Tags: [Digitalisasi Bisnis](#), [Transformasi Digital](#), [UMKM Go Digital](#)



Digitalisasi bisnis bisa diartikan sebagai proses penerapan teknologi digital dalam berbagai aspek operasional dan strategi bisnis untuk meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan pasar, dan menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Di era modern ini, digitalisasi tidak hanya mencakup penggunaan perangkat lunak atau internet, tetapi juga melibatkan integrasi teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), Internet of Things (IoT), dan analitik data untuk mendukung pengambilan keputusan berbasis informasi.



Dengan penetrasi internet yang mencapai 78,19% pada tahun 2023 dan proyeksi pertumbuhan ekonomi digital Indonesia hingga USD 146 miliar pada 2025, pelaku usaha yang tidak segera mengadopsi digitalisasi berisiko tertinggal dari kompetisi. Contoh yang relevan adalah kasus **Matahari Department Store** yang sempat mengalami penurunan penjualan signifikan pada awal 2020-an karena kurang cepat mengadopsi platform e-commerce. Ketergantungan pada model bisnis offline membuat mereka kehilangan pangsa pasar dari pemain digital seperti Shopee dan

Tokopedia yang lebih gesit dalam memenuhi kebutuhan konsumen modern. Namun, Matahari kemudian mulai bertransformasi dengan meluncurkan platform belanja online untuk mengejar ketertinggalan.

Kategori Pelaku Usaha Berdasarkan Tingkat Digitalisasi

1. Pelaku Usaha dengan Kehadiran Digital Dasar

Kategori ini mencakup perusahaan yang telah memiliki website resmi dan profil bisnis di platform seperti Google Maps, tetapi belum mengimplementasikan teknologi canggih seperti AI dan IoT. Berdasarkan survei Katadata Insight Center (KIC) pada tahun 2023, sekitar **47% UMKM** telah memiliki kehadiran digital minimal dalam bentuk website. Namun, hanya sebagian kecil yang memanfaatkan teknologi lebih lanjut untuk mengoptimalkan operasional mereka.

Apakah perusahaan Anda adalah salah satu dari kategori ini? Artinya perusahaan yang sudah menggunakan platform digital untuk promosi dan transaksi, seperti Google Ads, Facebook Ads, TikTok, dan Instagram. Platform ini memungkinkan pelaku usaha menjangkau audiens yang lebih luas dengan kampanye iklan yang tertarget, meningkatkan visibilitas merek, dan menarik lebih banyak pelanggan. Sebagai contoh, TikTok telah menjadi platform yang sangat efektif untuk promosi produk dengan fitur live shopping, sementara Instagram menawarkan alat analitik yang membantu bisnis memahami demografi dan perilaku pelanggan mereka.

Dengan menerapkan platform digital untuk media promosi dan transaksi, seperti Google Ads, Facebook Ads, TikTok, dan Instagram, perusahaan tidak hanya meningkatkan **visibilitas merek** (*Brand presence*) tetapi juga memiliki akses ke data pelanggan yang berharga. Platform ini menyediakan wawasan mendalam tentang preferensi konsumen, pola pembelian, dan efektivitas kampanye. Namun, banyak perusahaan belum memanfaatkan potensi penuh dari data ini untuk analitik mendalam yang dapat meningkatkan pengalaman pelanggan, memprediksi tren pasar, dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Dengan alat analitik yang tepat, seperti Google Analytics atau Meta Business Suite, pelaku usaha dapat mengubah data menjadi tindakan strategis yang meningkatkan efisiensi dan pendapatan.



Strategi Pengembangan Digitalisasi untuk Pelaku Usaha dengan Kehadiran Digital Dasar

Sebelum melangkah lebih jauh, penting bagi pelaku usaha untuk memanfaatkan sepenuhnya kehadiran digital dasar mereka. Bisnis yang sudah memiliki website dan menggunakan platform seperti Google Ads atau Instagram masih dapat meningkatkan efektivitas strategi mereka dengan beberapa langkah berikut:

1. Maksimalkan Alat Analitik Data

- Gunakan platform seperti Google Analytics atau Meta Business Suite untuk menganalisis perilaku konsumen secara mendalam. Data ini dapat memberikan wawasan tentang pola pembelian, segmentasi pelanggan, dan efektivitas kampanye promosi.

- Identifikasi halaman website yang memiliki tingkat konversi rendah dan optimalkan dengan desain yang lebih menarik atau penawaran khusus.

2. Adopsi Teknologi AI

- Terapkan AI untuk otomatisasi proses pemasaran, seperti pengiriman email yang dipersonalisasi berdasarkan kebiasaan belanja pelanggan. Contoh layanan CRM yang mendukung otomatisasi ini adalah **HubSpot**, **Zoho**, **Salesforce**. Platform-platform ini memungkinkan bisnis untuk menyusun kampanye yang lebih terarah, mengelola data pelanggan secara efisien, dan meningkatkan retensi melalui pengalaman pelanggan yang lebih personal.
- Gunakan AI untuk rekomendasi produk di e-commerce, sehingga meningkatkan peluang pembelian berulang.

3. Integrasi IoT ke Operasional

- Jika bisnis bergerak di bidang manufaktur atau agribisnis, gunakan sensor IoT untuk memantau produksi atau inventaris secara real-time.
- IoT dapat membantu meminimalkan risiko kesalahan manusia dan meningkatkan efisiensi operasional.

4. Perluas Kehadiran di Platform Baru

- Tambahkan TikTok Shop sebagai saluran promosi baru, terutama untuk produk yang menasar konsumen muda.
- Manfaatkan LinkedIn Ads untuk menjangkau pasar B2B yang lebih spesifik.

5. Kolaborasi dengan Influencer

- Identifikasi influencer lokal atau industri yang memiliki audiens relevan dengan produk Anda.
- Kampanye kolaboratif dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperluas jangkauan brand Anda.

Dengan langkah-langkah ini, pelaku usaha dapat mengubah kehadiran digital mereka menjadi aset strategis yang memberikan nilai tambah bagi operasional dan pemasaran mereka.

2. Pelaku Usaha Tanpa Kehadiran Digital

Kategori ini mencakup pengusaha yang sama sekali belum memiliki kehadiran online, termasuk website resmi maupun profil bisnis di Google Maps. Menurut survei APJII pada tahun 2023, sekitar 61,3% pelaku UMKM di Indonesia belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

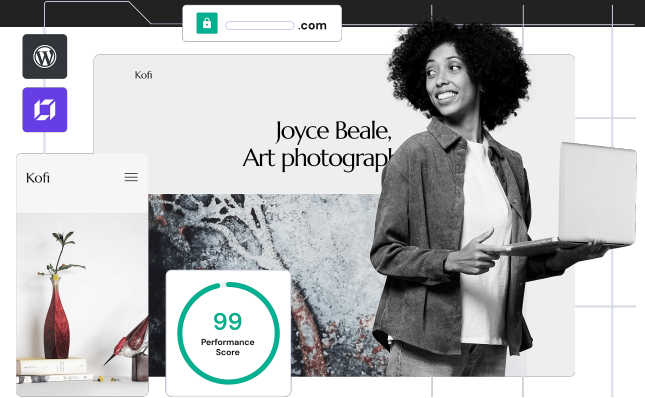
Jika usaha Anda masuk ke kategori usaha yang belum mengimplementasikan digitalisasi sama sekali, artinya Anda masih mengandalkan metode pemasaran tradisional seperti word of mouth tanpa memanfaatkan potensi platform digital. Kondisi ini membuat bisnis Anda tidak memiliki visibilitas online, sehingga sulit dijangkau oleh pelanggan baru yang semakin mengandalkan pencarian internet untuk menemukan produk atau layanan. Selain itu, tanpa kehadiran online, bisnis Anda cenderung terbatas pada pasar lokal dan kehilangan peluang untuk berekspansi ke wilayah yang lebih luas.

Kurangnya strategi digital juga dapat mengurangi daya saing di pasar yang semakin kompetitif, terutama terhadap usaha yang sudah memanfaatkan teknologi digital secara optimal.

Langkah Strategis untuk Memulai Digitalisasi

Bagi pelaku usaha yang baru menyadari pentingnya digitalisasi bisnis, langkah pertama yang dapat dilakukan adalah membangun kehadiran digital dengan membuat website dasar yang mencakup informasi produk, layanan, dan kontak. *Website berfungsi sebagai wajah bisnis Anda di dunia digital, memberikan visibilitas yang lebih luas kepada calon pelanggan.* Selain itu, membuat profil bisnis di Google Maps sangat penting untuk meningkatkan keterjangkauan usaha Anda di pencarian lokal. Langkah ini dapat mempermudah pelanggan menemukan lokasi bisnis Anda sekaligus meningkatkan kredibilitas.

Selanjutnya, edukasi tentang penggunaan media sosial, seperti Instagram atau Facebook, harus menjadi prioritas untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Pelaku usaha juga disarankan untuk memilih penyedia teknologi yang menawarkan solusi digital terjangkau, seperti layanan hosting atau desain website.



Manfaatkan Diskon 20% Khusus Pembaca Konsultan Pembiayaan

Jika Anda mencari solusi hosting yang andal, platform seperti **Hostinger** dapat menjadi pilihan terbaik untuk mendukung kehadiran digital Anda. Dengan layanan yang terjangkau dan fitur lengkap, Hostinger memungkinkan bisnis untuk memulai dengan infrastruktur digital yang kuat. Dengan langkah-langkah ini, bisnis Anda akan lebih siap menghadapi era digital, minimal bersaing dengan pengusaha yang *melek digital*.

Ingin memulai digitalisasi bisnis Anda? KonsultanPembiayaan.com memiliki tim khusus yang dapat membantu Anda dalam pembuatan website dan pengelolaan profil bisnis di Google Maps untuk memastikan kehadiran digital Anda optimal. Hubungi Kami Segera: 0822-4980-6380

Dampak Digitalisasi Terhadap Usaha di Tahun 2025

Digitalisasi membawa perubahan besar dalam cara bisnis beroperasi, dari efisiensi operasional hingga perluasan jangkauan pasar. Dengan mengadopsi teknologi digital, pelaku usaha dapat mengurangi biaya operasional hingga 30% melalui otomatisasi proses, seperti yang ditemukan dalam laporan McKinsey pada 2023 ([McKinsey Report](#)). Selain itu, kehadiran online yang kuat memungkinkan pelaku usaha menjangkau pasar global, memperluas basis pelanggan, dan meningkatkan penjualan hingga dua kali lipat.



<https://konsultanpembiayaan.com>

+62-822-4980-6380

Manfaat Utama Digitalisasi:

1. Efisiensi Operasional:

- Teknologi seperti AI dan IoT memungkinkan otomatisasi tugas rutin, seperti pengelolaan inventaris dan analisis data penjualan.
- Contohnya, JNE Express sebagai salah satu perusahaan logistik di Indonesia telah mengadopsi AI dalam pengelolaan distribusi dan manajemen rute pengiriman. Langkah ini berhasil mempercepat proses distribusi hingga 20%, sekaligus meningkatkan akurasi waktu pengiriman dengan mengurangi kesalahan manusia dalam pengelolaan logistik.

2. Peningkatan Pengalaman Pelanggan:

- Dengan analitik data, bisnis dapat mempersonalisasi layanan sesuai dengan preferensi pelanggan.
- Platform e-commerce seperti Tokopedia dan TikTok Shop memanfaatkan rekomendasi berbasis AI untuk meningkatkan loyalitas pengguna.

3. Akses ke Pasar Global:

- Digitalisasi memungkinkan UMKM memasarkan produk mereka ke luar negeri melalui platform internasional seperti Amazon dan Alibaba.
- Sebagai contoh, bisnis kecil di Yogyakarta yang menjual kerajinan tangan berhasil meningkatkan penjualannya hingga 40% setelah memanfaatkan e-commerce global.

Namun, digitalisasi juga membawa tantangan, terutama terkait keamanan data dan adaptasi teknologi. Banyak pelaku usaha yang masih menghadapi kesulitan dalam melindungi informasi pelanggan dari ancaman siber.

Tantangan yang Perlu Diatasi:

1. Keamanan Data:

- Investasi dalam teknologi keamanan siber menjadi prioritas untuk melindungi informasi pelanggan.
- Edukasi tim tentang pentingnya keamanan digital juga perlu diperkuat.

2. Kesenjangan Digital:

- Banyak usaha kecil di daerah terpencil yang masih menghadapi keterbatasan infrastruktur internet.
- Solusi berupa subsidi pemerintah untuk akses internet dapat membantu mengurangi kesenjangan ini.

Digitalisasi bukan hanya tren, tetapi juga kebutuhan strategis untuk memastikan keberlanjutan dan daya saing bisnis di masa depan. Dengan strategi yang tepat, pelaku usaha dapat memanfaatkan teknologi untuk menciptakan inovasi, meningkatkan pendapatan, dan memenangkan pasar yang semakin kompetitif.

Strategi Persiapan Pelaku Usaha di Era Digitalisasi

Untuk bersaing di era digitalisasi, pelaku usaha perlu mempersiapkan langkah strategis yang mencakup berbagai aspek teknologi dan operasional. Berikut adalah langkah-langkah yang dapat membantu pelaku usaha memanfaatkan peluang digital secara maksimal:

1. Audit Digitalisasi Bisnis:
 - Tinjau sejauh mana bisnis Anda telah mengadopsi teknologi digital, termasuk penggunaan website, media sosial, dan alat analitik.
 - Identifikasi area yang memerlukan peningkatan, seperti otomatisasi proses atau perluasan kehadiran online.
2. Peningkatan Infrastruktur Teknologi:
 - Investasikan pada perangkat keras dan lunak terbaru untuk mendukung operasional bisnis.
 - Pastikan koneksi internet yang stabil untuk kelancaran komunikasi dan transaksi digital.
3. Pelatihan Karyawan:
 - Adakan pelatihan rutin untuk meningkatkan pemahaman karyawan tentang teknologi baru, seperti AI atau IoT.
 - Bangun budaya kerja yang adaptif terhadap perubahan teknologi.
4. Kolaborasi dengan Mitra Teknologi:
 - Jalin kerja sama dengan perusahaan teknologi untuk mendapatkan solusi digital yang sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda. Selain itu, libatkan influencer industri yang relevan

untuk mempromosikan adopsi digitalisasi dan meningkatkan visibilitas merek Anda di kalangan audiens yang lebih luas.

- Gunakan layanan konsultasi untuk memastikan implementasi yang efektif. KonsultanPembiayaan.com memiliki tim khusus yang dapat membantu meningkatkan brand presence Anda di internet, memastikan strategi digitalisasi Anda tepat sasaran dan berdampak maksimal.

5. Fokus pada Keamanan Data:

- Implementasikan sistem keamanan siber yang canggih untuk melindungi data pelanggan dan operasional.
- Edukasi seluruh tim tentang praktik terbaik dalam keamanan digital.

Dengan mempersiapkan elemen-elemen ini, pelaku usaha tidak hanya dapat mengikuti tren digitalisasi tetapi juga memanfaatkan momentum ini untuk menciptakan keunggulan kompetitif di pasar yang semakin dinamis.

Digitalisasi bukan lagi pilihan melainkan keharusan bagi pelaku usaha di tahun 2025. Dengan adopsi teknologi digital, bisnis dapat mencapai efisiensi operasional, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan memperluas jangkauan pasar hingga ke tingkat global. Namun, keberhasilan dalam transformasi digital memerlukan strategi yang terencana, mulai dari penguatan infrastruktur teknologi hingga edukasi karyawan.

Bagi pelaku usaha yang telah memiliki kehadiran digital dasar, langkah selanjutnya adalah memanfaatkan teknologi canggih seperti AI dan IoT untuk mengoptimalkan operasional. Sementara itu, bagi usaha yang belum memiliki kehadiran digital, membangun fondasi online seperti website dan profil bisnis menjadi langkah awal yang krusial.

Melalui pendekatan strategis dan kolaborasi dengan mitra teknologi, pelaku usaha dapat memanfaatkan momentum digitalisasi untuk menciptakan inovasi dan keunggulan kompetitif. KonsultanPembiayaan.com siap membantu Anda dalam merancang dan mengimplementasikan strategi digital yang tepat untuk mendukung pertumbuhan bisnis Anda.

There are no comments yet.