

Tren Digital Industri Ritel



Dixian Bhikuning S.E., M.M.
Dosen Prodi: Manajemen Bisnis Ritel
Universitas Teknologi Digital Indonesia
Bidang Penelitian dan Ketertarikan Penulis:
Manajemen Ritel

INDUSTRI ritel telah menyaksikan perubahan yang signifikan dalam tren digital dan teknologi selama beberapa tahun terakhir karena bisnis ini terus menerapkan dan mengadopsi solusi

teknologi untuk mendapatkan keunggulan dibandingkan para pesaingnya.

Bagaimana sebenarnya perubahan terbaru dalam Tren Digital di Bisnis Ritel?

Menurut data Similarweb, di bulan Agustus 2022 situs Shopee menerima 190,7 juta kunjungan dari Indonesia. Angka ini meningkat 11,37% dibanding bulan sebelumnya, di mana kunjungan ke situs Shopee berjumlah 171,2 juta pada Juli 2022. Capaian itu pun menjadikan Shopee sebagai situs e-commerce peringkat pertama di Indonesia. Di bawah Shopee, ada situs Tokopedia yang menerima 147,7 juta kunjungan. Kemudian ada 64,1 juta kunjungan ke situs Lazada, 24,9 juta kunjungan ke situs Blibli dan 24,1 juta kunjungan ke situs Bukalapak pada periode yang sama.

Tidak mengherankan jika merek dengan tingkat pertumbuhan tertinggi adalah merek yang paling tidak bergantung pada metode konvensional. Industri ritel saat ini diharuskan untuk menerapkan strategi omnichannel, yang memerlukan integrasi tanpa batas dari beberapa saluran pelanggan, termasuk saluran online dan offline, sehingga peritel omnichannel dapat cepat membuat keputusan, meningkatkan hubungan pelanggan dan pada akhirnya mening-



katkan penjualan dengan memanfaatkan data pelanggan yang dikumpulkan dari berbagai saluran.

Mayoritas retailer melihat transformasi digital sebagai komponen kunci dari rencana mereka untuk masa depan. Menurut data driven 2020, sebagian besar peritel sudah sangat mahir dalam program transformasi digitalnya. Bidang yang paling matang adalah di bidang keuangan, dimana 63,7% di antaranya telah atau memiliki implementasi yang matang dalam kecepatan layanan keuangannya. Diikuti oleh bidang penjualan (62,2%) dan layanan pelanggan (59,7%) serta dibidang ritel pada garis depan sebesar 59,2%, lalu perusahaan ritel jauh lebih mungkin untuk mengantisipasi peningkatan anggaran TIK (Teknologi Informasi dan Telekomunikasi) mereka secara keseluruhan yakni sebesar 39,8% daripada penurunannya yang sebesar 17,9%. Di

setiap kategori pengeluaran anggaran, meningkatannya jauh melebihi pemotongannya. Area pertumbuhan signifikan lainnya termasuk layanan cloud, komunikasi dan jaringan, serta transformasi digital adalah sebesar 39,8%. Penurunan terbesar terjadi pada perangkat keras pengguna akhir, karyawan paruh waktu, dan kontraktor, meskipun bahkan di sektor ini, jumlah keuntungannya juga jauh lebih besar.

Melalui teknologi ritel otomatis, karyawan dapat berkonsentrasi pada aspek kreatif bisnis sementara teknologi menanganai tugas yang berulang. Manajemen inventaris otomatis adalah ilustrasi lain dari teknologi ritel otomatis. Saat stok hampir habis, perangkat lunak inventaris otomatis dapat menghitungnya, mengirim data, dan memberi tahu peritel. Jadi, pemilik bisnis tidak perlu khawatir untuk melacak inventaris dan dapat mengisi kembali persediaan atau barang dagangan sebelum habis.

Saat berbelanja online, pelanggan semakin menginginkan pengalaman yang positif dan individual. Ini mencakup berbagai strategi teknologi, seperti BOPIS (membeli secara online dan mengambilnya di toko) dan memberikan rekomendasi toko secara real-time kepada pelanggan

melalui smartphone. Ini juga bisa memastikan pelanggan mendapatkan pengalaman yang baik dengan menggunakan media sosial, pemasaran digital, dan aplikasi khusus di semua saluran.

Intinya

Kemampuan pebisnis ritel dalam menanggapi gangguan pada proses bisnisnya telah diuji secara efektif sebagai akibat dari perubahan global yang terjadi selama beberapa tahun terakhir.

Perusahaan yang paling tidak terpengaruh biasanya adalah mereka yang memiliki kematangan teknologi atau yang sedang mengusahakannya. Meskipun demikian, menarik untuk dicatat bahwa banyak industri ritel telah mengakui perlunya digitalisasi yang lebih baik hingga akhirnya pandemi covid-19 mempercepat rencana proses bisnis mereka.

Meningkatkan investasi dalam bidang teknologi, seperti teknologi ritel otomatis, menjalankan kontrol keuangan yang lebih baik melalui perangkat lunak dan meningkatkan pengalaman pelanggan melalui penggunaan AI (Artificial Intelligence) serta strategi multichannel, ternyata adalah bidang utama yang penting yang perlu menjadi perhatian para pebisnis ritel saat ini.

UNIVERSITAS TEKNOLOGI DIGITAL INDONESIA

www.utdi.ac.id

UKDW JAJAKI BANYAK KERJA SAMA

Hadir di Kasetsart University Academic Forum

YOGYA (KR) - Universitas Kristen Duta Wacana (UKDW) Yogyakarta yang diwakili Wakil Rektor Bidang Pengembangan Kapasitas Sumber Daya Manusia dan Jejaring (WR 4), Pdt Handi Hadiwitanto PhD hadir dalam acara Kasetsart University Academic Forum: In Celebration of the 80th Anniversary of Kasetsart University Thailand pada awal Februari ini. Tidak hanya UKDW, sejumlah perguruan tinggi mitra berbagai negara seperti Jepang, Kamboja, Vietnam, Filipina, Taiwan, Cina dan Indonesia berpartisipasi dalam forum tersebut.



Handi Hadiwitanto saat menghadiri acara Kasetsart University Academic Forum.

Pada kesempatan itu, Pdt Handi Hadiwitanto menjajaki kemungkinan kerja sama yang dapat dilakukan UKDW dengan Kasetsart University. Terutama terkait kegiatan tri dharma perguruan tinggi

dan tawaran kesempatan bagi mahasiswa maupun alumni UKDW untuk program beasiswa pascasarjana. Khususnya, dari Prodi Bioteknologi dan Prodi Manajemen. "UKDW juga menjajaki

kemungkinan kerja sama dengan Chuo University Jepang tentang kemungkinan kolaborasi proyek penelitian maupun proyek pengabdian masyarakat untuk Fakultas Teknologi Informasi serta Fakultas Arsitektur dan Desain Mengangkat tema 'Higher Education and Leadership for Global Goals: Sustainable Development and Beyond,' ujar Pdt Handi Hadiwitanto, Kamis (9/2).

Pada forum itu, para pembicara menekankan kerja sama global untuk memperjuangkan sustainability terutama energi dan lingkungan. (Ria)-f

FORUM DEKAN INTERNASIONAL DI UMY

Bicarakan Peningkatan Publikasi Scopus

BANTUL (KR) - Hasil Project Action Plan (PAP) Forum Dekan Internasional atau International Deans Course (IDC) mengusulkan penerapan Kurikulum Outcome-Based Education (OBE) serta cara meningkatkan publikasi scopus. Selain itu, juga diusulkan implementasi organisasi kemahasiswaan yang berasaskan Islamic Leadership Camp.

Wakil UMY dalam IDC 2023, Dr Diah Setyawati Dewanti SE MSc mengemukakan hal itu terkait berakhirnya pelaksanaan IDC 2023 yang dilaksanakan Selasa (7/2) di UMY dan diikuti 40 perwakilan dekan maupun rektor dari universitas di Asia Tenggara. Forum ini diselenggarakan German Academic Exchange Service (DAAD).

IDC menjadi salah satu program rutin DAAD yang memiliki tujuan sebagai wadah diskusi komponen penting yang

didasarkan pada pembelajaran campuran. Meliputi manajemen strategis, keuangan, penelitian, dari universitas hingga penjaminan mutu universitas itu sendiri.

Diah menjelaskan, diskusi di UMY digelar dua tahap pelaksanaan IDC yang sudah digelar lebih dulu. "Kegiatan ini sudah berlangsung sejak Juni 2022 di Filipina. Dengan puncak acara terakhir yaitu diskusi dan pemaparan hasil Project Action Plan (PAP) dari tiap grup diskusi," jelasnya, Kamis (9/2).

Menurut Diah, apa yang dikemukakan ini merupakan hasil diskusi grup. Kurikulum OBE merupakan kurikulum yang fokus pada capaian pembelajaran. Siswa diharapkan mampu memenuhi aspek pengetahuan, keterampilan dan sikap sesuai keadaan sosial, ekonomi dan budaya akademik. (Fsy)-f

EKONOMI



TRANSAKSI PETAI: Pedagang dan pembeli bertransaksi petai di Pasar Kembang, Kemalang, Klaten belum lama ini. Petai yang berasal dari pasar ini, selain mencukupi kebutuhan masyarakat sekitar juga dikirim hingga ke Jakarta untuk persediaan sejumlah usaha kuliner di ibukota.

Pembiayaan Multiguna Capai Rp 1,3 Triliun

JAKARTA (KR) - PT Bank Muamalat Indonesia Tbk menargetkan produk pembiayaan multiguna, tumbuh hingga 3 kali lipat pada tahun ini. Total penyaluran pembiayaan multiguna ditargetkan mencapai Rp 1,3 triliun pada akhir 2023, dengan produk Multiguna ProHaji Plus sebagai andalan. Direktur Bank Muamalat Wahyu Avianto mengatakan, pasca masuknya Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) sebagai Pemegang Saham Pengendali (PSP), pihaknya gencar untuk meningkatkan portofolio pembiayaan di segmen ritel, khususnya produk konsumen seperti multiguna. Oleh karena itu, telah disiapkan sejumlah strategi untuk mengejar target pertumbuhan di akhir tahun.

"Kami optimistis target pertumbuhan tiga kali lipat dibandingkan tahun lalu dapat tercapai lewat sejumlah strategi. ProHaji Plus men-

jadi andalan karena Bank Muamalat merupakan pemain utama dalam segmen haji dan umrah serta sejalan dengan core business dari BPKH selaku PSP kami," kata Direktur Bank Muamalat Wahyu Avianto, di Jakarta, Kamis (9/2).

Pada tahun ini, Bank Muamalat akan fokus pada penetrasi nasabah eksisting di antaranya nasabah payroll, customer base funding dan financing serta klien dari Enterprise Banking.

Wahyu menambahkan, kehadiran ProHaji Plus juga merupakan wujud komitmen Bank Muamalat untuk mendukung program BPKH yaitu MINA (Mari Tunaikan Haji Selagi Muda) atau dikenal dengan Gerakan Haji Muda. Dengan menggunakan ProHaji Plus maka waktu keberangkatan akan jauh lebih cepat dibandingkan dengan haji reguler yakni hanya sekitar 6-7 tahun. (Lmg)-f

Pemda DIY Buka Peluang Kerja Sama dengan SIG

YOGYA (KR) - Pemda DIY membuka pintu kerja sama dengan Semen Indonesia Group (SIG). Kunjungan tersebut sekaligus untuk memperkenalkan beberapa produk SBI (Solusi Bangun Indonesia) yang dinilai bisa turut memberikan kontribusi dalam pembangunan di DIY. Terutama produk-produk SBI yang dinilai cocok digunakan untuk pembangunan trotoar atau pedestrian hingga taman.

"Kalau dengan teknologi-teknologi terbaru yang dibawa dari SBI sebagai bagian dari SIG, bisa memberikan kontribusi positif dan bermanfaat khususnya buat Kota Yogya," kata Direktur Utama PT Solusi Bangun Beton (SBB) Giri Prabowo, se usai mendampingi Direktur Utama PT SBI, Lilik Unggul Raharjo,

bersilaturahmi dengan Gubernur DIY Sri Sultan HB X di Gedhong Wilis Kompleks Kepatihan, Rabu (8/2).

Giri mengatakan, pihaknya akan berkoordinasi dengan Dinas PUP-ESDM DIY dan dinas terkait lainnya yang berwenang dalam penataan dan pengembangan pembangunan DIY. Hal itu dilakukan untuk mem-

bicarakan dan memperkenalkan produk-produk SBI agar dapat dikaji oleh dinas-dinas terkait tersebut.

Giri berharap, pihaknya dengan Pemda DIY melalui dinas-dinas terkait dapat terus menjalin komunikasi lanjutan yang dibangun bersama. "Saya pikir pertemuan-pertemuan berikutnya nanti dengan dinas terkait

bisa direalisasikan beberapa project-project yang akan dibutuhkan," ujar Giri.

Sebagai informasi, menjalankan usaha yang terintegrasi yang terdiri dari semen, beton siap pakai, dan produksi agregat, PT Solusi Bangun Indonesia (SBI) Tbk merupakan bagian dari Semen Indonesia Group. Adapun Semen Indonesia merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang menaungi sejumlah anak usaha, diantaranya yakni PT Semen Gresik, PT Semen Padang, PT Semen Tonasa, dan Thang Long Cement Company. (Ria)-f

MOMENTUM BANGKITNYA PARIWISATA DIY

Travex ATF 2023 Bukukan Transaksi Rp 8,12 M

YOGYA (KR) - Nilai transaksi business to customer (B2C) selama ASEAN Tourism Forum (ATF) 2023, mencapai Rp 8,12 miliar dari target yang telah ditetapkan Rp 2 miliar hingga Rp 3 miliar. Capaian nilai transaksi tersebut, merupakan wujud antusiasme para seller dan buyer cukup tinggi.

Sementara itu, nilai transaksi business to business (B2B) bagi para pelaku usaha pariwisata antara negara ASEAN. Yang terdiri ASEAN NTOs, ASEAN Tourism Industries, Travel and Tourism Hospitality Industries, hotels & accommodation industries, TA/TO, serta pelaku MICE, telah tercatat nilai transaksi sekitar 55 juta USD sampai 60 juta USD.

Menparekraf Sandiaga Uno menyampaikan, B2C merupakan Pameran Pariwisata Indonesia, UMKM Ekonomi Kreatif dan Festival Kuliner yang diikuti lebih dari 160 pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan industri pariwisata dari berbagai

daerah tanah air yang telah berlangsung di JEC.

"Penyelenggaraan ATF 2023 menjadi momentum penting bagi industri pariwisata DIY untuk bangkit kembali. Pascapandemi Covid-19 kunjungan wisatawan ke DIY baik turis domestik (wisnus) maupun turis asing (wisman) berangsur-angsur bangkit kembali,"

tandasnya.

Senada, Kepala Dinas Pariwisata (Dispar) DIY Singgih Raharjo, kemarin mengatakan, tingginya nilai transaksi selama kegiatan Travex ATF tersebut sudah diprediksi sebelumnya. Hal ini terlihat dari besarnya antusiasme para seller maupun seller yang sukseskan ajang B2B dan B2C Travex ATF 2023.

"Saya memperkirakan nilai transaksi Travex ATF bisa mencapai milyaran baik itu transaksi langsung maupun transaksi potensial. Alasannya, tidak semua transaksi disepakati antara buyers dengan sellers saat kegiatan ATF. Bisa jadi satu dua bulan baru ada kesepakatan, sehingga potensinya luar biasa," ungkap Singgih. (Ira)-f



Antusiasme para buyers B2B dalam ajang Travex ATF 2023 di JEC

KR-Fira Nurfitri