

Bisnis Website di Era Digital: Analisis Tantangan dan Peluang Pada Usaha Fastdigital

Muhamad Makhfud Fakhruddin¹, Purwanto²

Sekolah Tinggi Agama Islam Syubbanul Wathon Magelang, Jawa Tengah

E-mail : putumakhfud@gmail.com¹, purwanto@staia-sw.or.id²

Article History:

Received: 09 Februari 2024

Revised: 24 Februari 2024

Accepted: 27 Februari 2024

Keywords: Website Business;
Digital Age; Challenges and
Opportunities

Abstract: *In the digital era, business is growing rapidly, especially in the context of website business. This article analyses the challenges and opportunities faced by FastDigitale Enterprises, a start-up in the website building business. The main challenges include cybersecurity, data privacy, fierce competition, rapid technological trends, dependence on technology, lack of digital skills, cost of implementing technology, customer acceptance, customer trust, legal compliance, scalability, changing consumer behavior, and limited resources. On the other hand, opportunities involve website creation for local businesses, e-commerce solutions, personal portfolios & blogs, web application development, mobile responsive websites, digital consulting services, and security & secure web development. With a holistic approach, this article details strategies to overcome challenges and Capitalism on opportunities, guiding FastDigitale to success in the digital age.*

PENDAHULUAN

Di era digitalisasi yang terus berkembang dengan pesat, pembuatan website menjadi salah satu bisnis yang menjanjikan untuk dikembangkan dengan inovasi berbisnis pada masa kini dalam mewujudkan transformasi bisnis serta interaksi dengan konsumen. Dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi digital, pembuatan website menjadi salah satu elemen penting yang mengubah paradigma bisnis modern. Situs web bisnis bukan hanya alat komunikasi dan penjualan, tetapi juga arena utama tempat bisnis berinteraksi dengan konsumen, bersaing dengan pesaing, dan mengeksplorasi inovasi (Rizal Syaiful Muhammad, 2023). Dalam berbisnis ada beberapa faktor yang harus di perhatikan, diantaranya yaitu tantangan dan peluang bisnis. Penelitian ini difokuskan pada analisis tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Fast Digitale, bisnis yang bergerak dalam pembuatan website. Tantangan kompleks di era digital ini antara lain persaingan yang ketat, keamanan digital, dan perubahan perilaku konsumen yang cepat. Sebaliknya, peluang baru mencakup perluasan jangkauan pasar, inovasi produk dan layanan, dan penggunaan strategi pemasaran digital.

Dalam konteks bisnis situs web di era digital, banyak penelitian tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh perusahaan website. Studi yang dilakukan sebelumnya oleh (Nofiani et al., 2021) menyoroti meningkatnya persaingan di pasar situs web dan memberikan wawasan

tentang strategi yang dapat digunakan untuk mempertahankan dan meningkatkan nilai pasar. Keamanan digital juga menjadi fokus utama, sebagaimana dinyatakan dalam artikel (Abdi et al., 2022) dan langkah-langkah efektif untuk melindungi data dan kepercayaan konsumen dalam menghadapi ancaman serangan siber. Ketika perilaku konsumen berubah secara dinamis di era digital, studi (Hamizar et al., 2020) memberikan pemahaman tentang penyesuaian yang diperlukan pada strategi pemasaran untuk memenuhi ekspektasi konsumen yang terus berkembang. Lebih lanjut, pada penelitian (Anggraini et al., 2023) menyoroti peran penting inovasi teknologi dalam mengubah dinamika bisnis situs web, memberikan peluang bagi perusahaan seperti FastDigitale untuk mengintegrasikan solusi terbaru dan meningkatkan pengalaman pengguna.

Dengan pemikiran tersebut, penelitian ini dilakukan bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai tantangan spesifik yang dihadapi oleh Fast Digitale ketika mengelola bisnis websitenya dalam dinamika era digital. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi peluang strategis yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya memberikan pandangan menyeluruh terhadap dinamika bisnis Fast Digitale di era digital, namun juga memberikan pedoman khusus dan rekomendasi strategis untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang tersebut. Dengan tercapainya tujuan tersebut, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi berharga bagi mereka yang terlibat dalam bisnis website dan membawa cara berpikir baru ke dalam literatur manajemen strategis di era digital.

Seiring berkembangnya era digital, penting untuk mengeksplorasi tantangan dan peluang bisnis dengan Fast Digital. Tantangan terbesarnya adalah persaingan yang ketat dalam lingkungan digital yang dinamis. Sebagai buktinya, penelitian (Sunarto, 2020) menyoroti pentingnya strategi pemasaran digital untuk menghadapi persaingan dan mendapatkan keunggulan kompetitif selama periode ini. Keamanan digital adalah aspek penting lainnya yang terkait dengan bisnis situs web. Studi terbaru (Abdi et al., 2022) menunjukkan bahwa serangan siber sedang meningkat, hal ini menyoroti perlunya perusahaan seperti FastDigitale untuk memperkuat lapisan keamanan digital mereka guna melindungi data dan kepercayaan konsumen. Perubahan perilaku konsumen juga menjadi faktor penting. Sebuah studi terbaru oleh (Nofiani et al., 2021) menunjukkan bahwa perusahaan perlu memahami dan merespons perubahan ini untuk menjaga daya tarik dan kepercayaan konsumen. Melalui analisis mendalam terhadap tantangan dan pembahasan temuan, studi ini mengeksplorasi bagaimana FastDigitale dapat mengatasi hambatan, memanfaatkan peluang, dan membangun keunggulan kompetitif di pasar yang terus berubah. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan landasan yang kokoh bagi perusahaan sejenis dalam mengelola dinamika bisnis website di era digital.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan kualitatif. Sumber data penelitian berdasarkan informasi dasar yang dikumpulkan dari pemilik bisnis Fast Digital melalui wawancara mendalam. Setelah bahan penelitian terkumpul, dilakukan analisis materi dengan menggunakan model interaktif yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Data kualitatif merupakan hasil interaksi antara peneliti dan partisipan penelitian dan dianalisis menggunakan metode kualitatif seperti wawancara, observasi, dan diskusi kelompok. Pengumpulan data kualitatif meliputi teknik wawancara mendalam, observasi, analisis lapangan, dan studi kasus (referensi). Teknik analisis data menurut (Ahmad & Muslimah, 2021) adalah

suatu cara untuk menemukan dan mengolah bahan dengan baik (sistematis), termasuk catatan hasil wawancara, observasi, dan lain-lain, untuk menambah pengetahuan peneliti terhadap masalah penelitian yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Di era digital, bisnis berkembang sangat cepat. Kata “Bisnis” diserap dari kata Bahasa Inggris “Business” yang berarti kesibukan secara khusus, terutama yang berkaitan dengan orientasi keuntungan. Bisnis digital secara historis, kata bisnis berasal dari kata bahasa Inggris business, dari kata dasar busy yang artinya "sibuk" dalam kaitannya dengan individu, komunitas atau Masyarakat (Sobana et al., 2023). Secara etimologis, bisnis mengacu pada keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang melakukan kerja keras yang menghasilkan keuntungan (Fathiya, 2023).

Bisnis merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam menunjang berkembangnya kehidupan usaha pengertian umum kewirausahaan dalam suatu perekonomian adalah organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau perusahaan lain untuk mendapatkan keuntungan. Bisa dikatakan, kesibukan dengan aktivitas dan pekerjaan yang bertujuan untuk mendatangkan keuntungan. Majalah bisnis digital menekankan perubahan ini dan menyoroti peran teknologi digital dalam mengubah cara bisnis beroperasi dan berinteraksi dengan pelanggan (Yulianti et al., 2023). Model bisnis online mencakup fungsi seperti penjualan produk, pemasaran digital, dan komunikasi melalui platform online (Ana Wahyu et al., 2021).

Dalam literatur, banyak penelitian menunjukkan bahwa bisnis digital menghadirkan tantangan seperti persaingan yang ketat dan keamanan belanja online (Prasetyo, 2023). Di sisi lain, terdapat peluang besar di sini, seperti akses ke pasar global dan kemampuan menggunakan strategi pemasaran digital yang inovatif (Ananda Aulia Tarisa et al., 2023).

Teknologi dan internet telah membuka peluang baru bagi perusahaan untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan efisiensi operasional dan mempercepat pertumbuhan bisnis (Mahendra Ardiansyah, 2023). Menurut penelitian, gelombang inklusi digital dan kesetaraan peluang menantang industri untuk terus menghasilkan inovasi baru. Selain industri, pemain awal juga harus mampu bersaing melalui kerja sama dan sinergi (Vania & Anwar, 2022). Pasalnya ekonomi digital merupakan ekonomi berbagi yang mendorong banyak usaha kecil dan menengah untuk bergabung ke dunia usaha.

Pemerintah juga meyakini bahwa kini saatnya para pengusaha mulai memanfaatkan kecepatan teknologi untuk mendukung proses administrasi mereka (Solihin, 2021). Persaingan global yang ketat menuntut para wirausaha untuk terus meningkatkan inovasi produk dengan menggunakan teknologi yang ada untuk menjawab tantangan global ini.

1. Tantangan Bisnis Pembuatan Web di Era Digital

Hasil wawancara secara langsung dan juga riset jurnal karya ilmiah, kami menjumpai beberapa tantangan dalam bisnis digital. Berikut beberapa tantangan utama meliputi:

1. Keamanan Siber

Salah satu tantangan utama dalam bisnis digital adalah terkait keamanan siber. Ancaman mencakup kebocoran data, serangan malware, ketidakamanan jaringan, phishing, dan kerentanan sistem. Keamanan lingkungan cloud juga penting. Perusahaan harus memastikan perlindungan data dan sistem dengan menerapkan kebijakan keamanan informasi, pemantauan aktif dan seluruh organisasi. Kurangnya tenaga kerja keamanan siber dan pelatihan keamanan yang berkelanjutan juga merupakan faktor kunci dalam memerangi ancaman siber (Farhan et al., 2023). Secara keseluruhan, pendekatan proaktif dan pemahaman menyeluruh tentang ancaman keamanan siber adalah kunci untuk

menjaga keamanan bisnis digital.

2. Privasi Data

Menjaga privasi data pelanggan merupakan hal yang perlu diperhatikan. Pelanggan akan melihat bagaimana perusahaan menjaga privasi. Bisnis harus berhati-hati dalam mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola informasi pribadi. Ancaman terhadap privasi data mencakup risiko kebocoran informasi dan penyalahgunaan data (Nasrudin & Latumahina, 2022). Perusahaan perlu menerapkan kebijakan privasi yang ketat, menggunakan sistem keamanan yang handal, dan memberikan kesadaran kepada karyawan dan pelanggan tentang pentingnya melindungi privasi online. Dengan mengambil langkah-langkah ini, bisnis dapat membangun kepercayaan pelanggan dan memastikan keamanan informasi pribadi yang mereka kelola.

3. Persaingan Ketat

Persaingan adalah termasuk salah satu tantangan terbesar bagi bisnis digital. Dengan banyaknya pesaing di pasar online, bisnis harus berusaha menonjol dari yang lain dan menarik perhatian pelanggan. Menurut keterangan dari narasumber pemilik usaha FastDigital:

“Persaingan dalam bisnis pembuatan website sangat tinggi, banyak pemilik usaha menampilkan ke unikan dari bisnisnya tersebut dan juga para pemilik usaha pembuatan web yang mempunyai modal besar untuk bisnisnya” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Persaingan ini dapat menyebabkan harga yang lebih rendah, biaya iklan yang lebih tinggi, dan upaya pemasaran tambahan. Penting bagi bisnis digital untuk mengembangkan strategi pemasaran yang cerdas, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan terus-menerus memahami kebutuhan pelanggan untuk bersaing secara efektif dalam lingkungan yang kompetitif ini.

4. Tren Teknologi yang Pesat

Percepatan tren teknologi merupakan tantangan yang serius bagi pelaku bisnis dibidang digital (Rezky, 2023). Bisnis harus terus memperbarui sistem dan proses operasional mereka agar sesuai dengan perkembangan terkini. Tantangan ini mencakup investasi dalam teknologi baru, pelatihan karyawan, dan perubahan cepat dalam strategi bisnis. Dengan menjaga keterbukaan terhadap inovasi dan kesadaran terhadap tren teknologi, bisnis dapat mengatasi tantangan ini dan memanfaatkan peluang yang muncul.

5. Ketergantungan di Teknologi

Salah satu masalah paling signifikan dalam bisnis digital adalah ketergantungannya yang besar pada teknologi (Prabowo & Sihaloho, 2023). Bisnis bergantung pada teknologi untuk menjalankan operasi sehari-hari, dari proses produksi hingga interaksi dengan pelanggan. Tantangan ini mencakup risiko gangguan teknologi, kerentanan terhadap serangan siber, dan kebutuhan untuk selalu memperbarui sistem agar tetap kompatibel. Bisnis perlu mengelola ketergantungan ini dengan membangun cadangan sistem, meningkatkan keamanan siber, dan memiliki rencana pemulihan bisnis yang efektif untuk menghadapi potensi gangguan teknologi yang dapat terjadi.

6. Kurangnya Keterampilan Digital

Dengan latar belakang perubahan digital, banyak orang yang mungkin belum memiliki pengetahuan atau keterampilan yang cukup di bidang teknologi digital. Menurut

penjelasan dari narasumber bahwa:

“ yang dimaksud kurangnya keterampilan digital disini, banyak para pengguna digital atau internet hanya bisa bermain sosmed seperti ig, twitter, dll. Kurangnya keterampilan dalam memanfaatkan teknologi internet” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Hal ini dapat menghambat efisiensi operasional, penerapan strategi pemasaran digital, dan pengelolaan informasi yang optimal. Untuk mengatasi tantangan ini, perusahaan harus berinvestasi dalam pelatihan keterampilan digital untuk tim mereka dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya literasi digital di seluruh organisasi. Dengan cara ini, perusahaan dapat mengadopsi teknologi digital secara lebih efektif dan memanfaatkan peluang di era digital ini.

7. Biaya Penerapan Teknologi

Salah satu tantangan yang dihadapi bisnis digital adalah mahalnya biaya penerapan teknologi. Pengenalan dan penggunaan teknologi digital memerlukan investasi besar pada perangkat keras dan perangkat lunak serta pelatihan karyawan. Biaya-biaya ini bisa jadi cukup memberatkan, terutama bagi usaha kecil dan menengah. Selain biaya di muka, perusahaan juga harus mengkhawatirkan biaya pemeliharaan, peningkatan teknologi, dan keamanan siber. Tantangan ini dapat menjadi kendala bagi perusahaan yang ingin bersaing di dunia digital. Strategi yang cerdas melibatkan penganggaran yang cermat, pemilihan teknologi yang tepat untuk kebutuhan perusahaan dan penerapan solusi yang efektif sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan pendapatan dan meminimalkan dampak keuangan (Supatmin, 2023). Dengan pendekatan yang tepat, perusahaan dapat mengatasi masalah biaya penerapan teknologi dan memanfaatkan peluang pertumbuhan yang ditawarkan oleh digitalisasi.

8. Penerimaan Pelanggan

Bisnis digital menghadapi kendala paling signifikan dalam mencapai penerimaan pelanggan yang memuaskan. Berdasarkan penjelasan dari owner FastDigital bahwa:

“menurut saya, penerimaan atau respon dari kita sebagai pemilik usaha terhadap keluhan pelanggan akan mempengaruhi pada minatnya pelanggan terhadap bisnis kita” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Dalam lingkungan online yang sangat kompetitif, menarik dan mempertahankan pelanggan dapat menjadi tugas yang menantang. Kesadaran merek, kepercayaan konsumen, dan persaingan yang ketat dapat mempengaruhi penerimaan pelanggan. Bisnis perlu berfokus pada pengalaman pengguna yang baik, pemasaran digital yang efektif, dan umpan balik pelanggan untuk membangun hubungan yang kuat. Tantangan ini memerlukan pemahaman yang mendalam tentang preferensi pelanggan, serta kreativitas dalam mengembangkan strategi pemasaran yang menarik. Dengan menghadapi tantangan ini secara proaktif, bisnis dapat membangun basis pelanggan yang setia, meningkatkan reputasi merek, dan beradaptasi dengan perubahan kebutuhan konsumen dalam dunia bisnis digital yang dinamis.

9. Kepercayaan Pelanggan

Membangun kepercayaan pelanggan merupakan tantangan besar dalam bisnis digital. Dalam lingkungan online yang dinamis, perusahaan harus menghadapi ketidakpastian pelanggan serta masalah keamanan dan privasi. Memastikan perlindungan

yang baik terhadap data pelanggan dan memberikan pengalaman digital yang aman adalah tujuan utamanya. Transparansi praktik perlindungan data dan komunikasi yang jelas mengenai langkah-langkah keamanan yang diterapkan membantu membangun kepercayaan. Kesalahan dalam hal ini dapat merusak citra perusahaan dan melemahkan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, strategi bisnis harus fokus pada penerapan langkah-langkah keamanan yang kuat, seperti enkripsi data dan perlindungan terhadap serangan dunia maya, untuk memastikan kepercayaan pelanggan (Oktaviyah Nurafni & Zulfaidah, 2023). Dengan cara ini, perusahaan digital dapat memposisikan diri sebagai mitra yang dapat diandalkan, menarik lebih banyak pelanggan, dan memastikan pertumbuhan berkelanjutan di pasar digital yang kompetitif.

10. Ketaatan Hukum

Tantangan penting bagi bisnis digital adalah kepatuhan hukum. Ketika peraturan menjadi lebih kompleks, perusahaan harus memastikan bahwa operasi mereka mematuhi peraturan dan hukum yang berlaku. Fokus utamanya terutama pada isu-isu terkait perlindungan data, perlindungan konsumen, dan keamanan informasi. Penting bagi bisnis digital untuk memahami dan mematuhi persyaratan hukum seperti General Data Protection Regulation (GDPR) dan peraturan perlindungan konsumen setempat untuk menghindari denda dan kerugian finansial. Membangun sistem kepatuhan yang efektif dan memantau perkembangan peraturan industri merupakan langkah penting. Dengan mengatasi tantangan kepatuhan, bisnis digital dapat membangun reputasi yang kuat, mengurangi risiko hukum, dan memastikan kelangsungan bisnis dalam lingkungan bisnis yang selalu berubah (Aisyah, 2023).

11. Skalabilitas

Skalabilitas adalah kemampuan suatu sistem atau bisnis untuk menahan pertumbuhan tanpa mempengaruhi kualitas layanan. Dalam bisnis digital, hal ini mencakup kemampuan struktur dan proses untuk berkembang seiring peningkatan operasi tanpa kehilangan kinerja atau efisiensi. Skalabilitas memungkinkan perusahaan beradaptasi terhadap perubahan permintaan dan pertumbuhan bisnis tanpa menghadapi risiko besar (Dedi et al., 2022). Tantangannya adalah memastikan bahwa bisnis dapat tumbuh dan beradaptasi terhadap peningkatan beban kerja tanpa mengorbankan kualitas layanan. Efisiensi skala memungkinkan perusahaan memiliki peluang untuk berkembang tanpa mengorbankan pengalaman pelanggan dan keandalan sistem.

12. Perubahan Perilaku Konsumen

Tantangan kunci dalam bisnis digital adalah menghadapi perubahan perilaku konsumen. Di era yang semakin digital, pola pembelian dan komunikasi konsumen berubah secara dinamis. Perusahaan harus memahami dan menyesuaikan strategi mereka terhadap perubahan ini. Faktor-faktor seperti preferensi online, pengaruh media sosial, dan meningkatnya ekspektasi pelanggan memengaruhi cara konsumen berinteraksi dengan merek. Strategi pemasaran, pengalaman pelanggan, dan penawaran produk harus memiliki fleksibilitas untuk beradaptasi dengan perubahan ini. Menganalisis data konsumen juga merupakan kunci untuk memahami tren dan kebutuhan yang muncul (Susi et al., 2023). Dengan memahami dan merespons perubahan perilaku konsumen, bisnis digital dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan tetap relevan di pasar yang terus berubah.

Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha pembuatan website FastDigital, memperoleh informasi tantangan yang di hadapi pebisnis. Berdasarkan penuturan

narasumber,

“didunia digital, bisnis pembuatan website menghadapi beberapa tantangan. Salah satu tantangannya adalah ketatnya persaingan, dimana banyak perusahaan dan freelancer menawarkan layanan serupa. Pebisnis harus menemukan cara untuk menonjol dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan. (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Tantangan lainnya adalah perubahan teknologi yang terus menerus sehingga memerlukan pemahaman yang baik terhadap perkembangan terkini dalam pembuatan website. Keamanan data juga menjadi perhatian utama, karena perusahaan perlu melindungi data pelanggan secara efektif dari ancaman online. Penetapan harga yang tidak pasti adalah permasalahan lain yang menyebabkan sulitnya menetapkan harga yang kompetitif dan adil. Perusahaan harus memahami dengan cermat biaya proyek untuk menghindari kerugian finansial.

Berkomunikasi secara efektif dengan pelanggan juga menjadi tantangan karena kebutuhan pelanggan dapat berubah seiring berjalannya waktu. Membuat situs web responsif untuk beberapa perangkat juga merupakan pertimbangan penting, namun bisa menjadi tantangan teknis. Manajemen proyek yang efektif, masalah kompatibilitas, dan umpan balik pelanggan juga harus dipertimbangkan.

Selain itu, keterbatasan sumber daya seperti waktu, uang, dan tenaga kerja dapat menjadi hambatan, terutama bagi usaha kecil. Untuk menghadapi tantangan tersebut, perusahaan harus memiliki strategi yang matang dan fleksibel untuk tumbuh dan berkembang di era digital.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, narasumber mengatakan bahwa:

“menurut saya, dalam dunia bisnis digital yang dinamis, kita menghadapi beberapa tantangan yang harus diatasi agar bisnis dapat berkembang dan sukses” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Pertama, untuk melindungi informasi berharga dan menjaga kepercayaan pelanggan, keamanan siber dan perlindungan data merupakan fokus utama. Pada saat yang sama, di tengah ketatnya persaingan, inovasi produk atau layanan memainkan peran penting untuk menonjol di pasar.

Yang tidak kalah pentingnya adalah menjaga ketergantungan teknologi dengan terus mengikuti tren teknologi yang semakin pesat. Namun, tantangan muncul ketika karyawan kurang memiliki keterampilan digital. Hal ini dapat diatasi dengan keterampilan dan pelatihan yang berkesinambungan.

Biaya penerapan teknologi memerlukan pengelolaan anggaran yang cerdas, sedangkan penerimaan dan kepercayaan pelanggan memerlukan layanan pelanggan yang luar biasa dan transparansi. Penghormatan terhadap hukum adalah dasar keberlanjutan dan skalabilitas sangat penting untuk memungkinkan pertumbuhan tanpa mengorbankan kualitas layanan.

Selanjutnya, mengubah perilaku konsumen yang memerlukan kepekaan terhadap tren pasar dan kemampuan beradaptasi. Dengan pendekatan holistik ini, kami dapat mengoptimalkan peluang pertumbuhan dan mengatasi tantangan bisnis digital kami. Pendekatan holistik dalam bisnis adalah cara pandang yang mempertimbangkan seluruh aspek suatu masalah atau situasi. Artinya kita tidak fokus pada satu hal saja, namun melihatnya sebagai bagian dari suatu sistem yang utuh dan saling berhubungan (Ahdiyenti et al., 2022). Dalam bisnis digital, pendekatan komprehensif berarti mempertimbangkan semua aspek secara simultan, seperti keamanan informasi, inovasi produk, keberlanjutan, hubungan pelanggan, dan banyak lagi. Dengan mempertimbangkan semua faktor ini, kita dapat menemukan solusi yang lebih baik,

komprehensif, dan meminimalkan risiko. Oleh karena itu, pendekatan holistik membantu perusahaan menghadapi tantangan dengan lebih baik dan mencapai tujuan jangka panjang secara efektif.

Sukses di era digital merupakan bisnis yang mampu dengan cepat beradaptasi dan merespon perubahan pasar dan teknologi (Rahmasari Siti, 2023). Karena saat ini banyak pebisnis yang kehilangan penjualan pasar karena tidak mampu mengembangkan strategi digital untuk bisnis mereka (Diah et al., 2020). Untuk berkembang di era digital, perusahaan harus menyesuaikan sistem dan proses lama mereka dengan teknologi baru dan mendisrupsi teknologi yang sudah ada.

2. Peluang dalam Bisnis Web di Era Digital

Dari wawancara dengan narasumber, terlihat bahwa peluang bisnis pembuatan website di era digital sangat menjanjikan. Dengan pertumbuhan pesat teknologi dan kebutuhan masyarakat akan presensi online, usaha FastDigitale sebagai pemula memiliki peluang besar untuk sukses. Potensi pelanggan yang mencari solusi pembuatan website meningkat, menciptakan pasar yang luas untuk dijelajahi. Semakin banyak bisnis dan individu yang menyadari pentingnya keberadaan online, menciptakan permintaan yang terus meningkat untuk layanan pembuatan website. Berikut penjelasan mengenai peluang bisnis pembuatan website di era digital:

1. Pembuatan Situs Web untuk Bisnis Lokal

Peluang bisnis online yang fokus membuat website untuk bisnis lokal cukup menjanjikan. Sebagaimana yang dikatakan oleh Narasumber pemilik usaha FastDigital:

“penggunaan internet yang tinggi pada generasi muda mendorong para pemilik usaha lokal untuk mulai memasarkan pada situs website” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Bisnis ini menawarkan layanan pembuatan situs web khusus untuk usaha kecil di wilayah kami, seperti rumah makan atau toko lokal. Ide ini muncul karena semakin banyak bisnis yang menyadari pentingnya kehadiran online untuk menjangkau pelanggan. Layanan ini memungkinkan pebisnis lokal mendapatkan website yang menarik dan fungsional untuk memperluas kehadirannya di dunia digital. Ini mencakup informasi tentang produk atau layanan, jam operasional, dan informasi kontak yang memungkinkan pelanggan menemukan dan berinteraksi dengan penjual secara online. Dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami, bisnis ini bertujuan untuk membantu pemilik bisnis lokal bersaing lebih efektif di era digital.

2. Solusi E-Commerce

Peluang bisnis untuk menciptakan jaringan dalam penyediaan solusi e-commerce sangat menjanjikan. Sebagaimana disampaikan oleh Pemilik usaha FastDigital yang menyatakan bahwa:

“menurut saya di era digital saat ini, orang sudah paham dengan teknologi, sehingga bisa dimanfaatkan untuk bisnis, seperti e-commerce, online shopee, dll” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Bisnis ini fokus mengembangkan platform online yang membantu para pebisnis menjual produknya secara digital. Ide ini muncul dari kenyataan bahwa semakin banyak orang yang berbelanja online. Dalam jurnal (Firmansyah et al., 2024) menjelaskan pemanfaatan digital marketing untuk memperluas jangkauan pemasaran dengan harapan meningkatkan penjualannya. Dengan layanan ini, pemilik usaha dapat memiliki toko online yang menarik, mudah digunakan, dan dapat dipercaya. Platform ini mencakup fungsi pembayaran online, manajemen inventaris, dan integrasi dengan sistem pengiriman. Sederhananya, ini bertujuan untuk membantu bisnis memperluas jangkauannya, meningkatkan penjualan, dan memberikan pengalaman belanja online

yang memuaskan kepada pelanggan.

3. Portofolio Pribadi & Blog

Peluang bisnis networking di portofolio tujuan pribadi dan blog sangat menarik. Tujuan dari perusahaan ini adalah membantu orang membuat website untuk memamerkan karya pribadinya atau membuat blog pribadi. Berdasarkan keterangan dari Narasumber:

“saya membuat bisnis ini tidak hanya karena untuk mencari uang saja, tetapi untuk menampilkan ide-ide bisnis dari teman-teman yang memiliki usaha untuk di pasarkan melalui media digital” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Layanan ini memungkinkan masyarakat memiliki situs web yang menarik dan fungsional yang memungkinkan mereka mengekspresikan diri secara online. Ini mencakup desain yang menarik dan kemudahan penggunaan sehingga individu dapat dengan mudah membuat dan mengelola konten mereka. Sederhananya, bisnis ini bertujuan untuk mendukung individu dalam menciptakan kehadiran online yang mencerminkan identitas dan minat pribadi mereka.

4. Pengembangan Aplikasi Web

Bisnis terfokus pada pembuatan aplikasi yang dapat diakses menggunakan browser web, memungkinkan pengguna mengakses fitur tertentu tanpa mengunduh atau menginstal aplikasi. Menurut penjelasan Narasumber bahwa:

“Ide saya ini muncul karena saya melihat semakin banyak orang yang bergantung pada aplikasi web untuk kebutuhan sehari-hari” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Layanan ini membantu perusahaan membuat aplikasi web untuk berbagai keperluan, seperti manajemen proyek, kerja tim, atau optimalisasi proses bisnis. Hal ini memungkinkan bisnis atau individu untuk menggunakan alat tertentu yang memenuhi kebutuhan mereka dan tersedia secara online. Sederhananya, perusahaan ini bertujuan untuk menyediakan solusi aplikasi web yang membantu meningkatkan efisiensi dan produktivitas pengguna.

5. Situs Web Responsif Mobile

Bisnis ini fokus membuat website yang mudah diakses di berbagai perangkat, khususnya smartphone. Berdasarkan keterangan pemilik usaha FastDigital bahwa:

“saya membuat situs responsif mobile ini karena saya melihat mulai dari anak-anak hingga orang dewasa tidak bisa lepas dari namanya Smartphone” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Layanan ini membantu perusahaan membuat website yang beradaptasi dengan layar perangkat dan memberikan pengalaman pengguna yang optimal tanpa kehilangan fungsionalitas. Hal ini penting karena kemudahan akses dari ponsel berperan penting dalam keberhasilan sebuah website. Tujuan dari pemilik usaha pembuatan website ini yaitu untuk membantu bisnis atau individu mendapatkan website yang responsif, meningkatkan aksesibilitas dan menjamin kepuasan pengunjung website.

6. Layanan Konsultasi Digital

Peluang bisnis online di bidang jasa konsultasi digital memberikan bantuan kepada perusahaan atau individu untuk meningkatkan kehadiran online mereka. Berdasarkan keterangan dari Pemilik usaha FastDigital bahwa:

“saya sebagai pelaku bisnis ini menawarkan saran tentang cara memperkuat kehadiran online, meningkatkan visibilitas, dan mencapai tujuan bisnis menggunakan platform digital” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Layanan ini mencakup evaluasi website yang ada, rekomendasi perbaikan dan strategi pemasaran online. Sederhananya, perusahaan ini bertindak sebagai mitra untuk membantu bisnis atau individu menavigasi dunia digital, memaksimalkan potensi online, dan mencapai kesuksesan

yang lebih besar.

7. Keamanan & Pengembangan Web Aman

Berdasarkan keterangan dari Narasumber yang sebagai pemilik usaha FastDigital bahwa:

“saya sangat memperhatikan keamanan dan pengembangan website yang aman untuk para pelanggan, itu salah satu komitmen dari kita untuk pelanggan” (Wawancara dengan owner FastDigital, 2023).

Peluang bisnis online yang berfokus pada keamanan dan pengembangan web yang aman memberikan solusi terbaik untuk melindungi data online. Di dunia yang semakin digital, bisnis ini membantu perusahaan atau individu membuat dan memelihara situs web yang terlindungi dari berbagai ancaman online. Layanan tersebut seperti pengembangan fitur keamanan tingkat lanjut dan penerapan praktik terbaik untuk memastikan perlindungan maksimal terhadap data berharga. Dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami, perusahaan berkomitmen untuk memberikan kepercayaan kepada pengguna situs web, menghilangkan risiko keamanan, dan mendukung kelancaran operasional online tanpa mengkhawatirkan potensi ancaman.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan, bisnis pembuatan website di era digital menghadapi tantangan dan peluang yang signifikan. Tantangan utamanya melibatkan keamanan siber, privasi data, persaingan ketat, perubahan teknologi yang pesat, ketergantungan pada teknologi, kurangnya keterampilan digital, biaya penerapan teknologi, penerimaan pelanggan, kepercayaan pelanggan, ketaatan hukum, skalabilitas, perubahan perilaku konsumen, dan kompleksitas biaya proyek. Di sisi lain, peluangnya meliputi pembuatan situs web untuk bisnis lokal, solusi e-commerce, portofolio pribadi dan blog, pengembangan aplikasi web, situs web responsif mobile, dan layanan konsultasi digital, serta keamanan dan pengembangan web aman.

Untuk berhasil di era digital, bisnis perlu fleksibel terhadap perubahan, fokus pada inovasi, memperhatikan keamanan data, dan memahami perubahan perilaku konsumen. Kesuksesan juga terkait dengan kemampuan untuk bersaing secara efektif, memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan, dan menjaga kepercayaan dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan memahami tantangan dan memanfaatkan peluang tersebut, bisnis pembuatan website dapat tumbuh dan berkembang di era digital yang terus berubah.

DAFTAR REFERENSI

- Abdi, Ratama, N., & Mulyati, S. (2022). Sosialisasi Penggunaan Ecommerce dalam Perkembangan Bisnis di Era Digital. *Abdi Jurnal Publikasi*, 1(1), 6–12.
<https://jurnal.portalpublikasi.id/index.php/AJP/index>
- Ahdiyenti, A., Ali, H., & Us, K. A. (2022). faktor- faktor yang mempengaruhi berpikir sistematis. *Jurnal Ilmu Hukum Humaniora Dan Politik*, 2(2), 150–162.
<https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i2>
- Ahmad, & Muslimah. (2021). Memahami Teknik Pengolahan dan Analisis Data Kualitatif. *Palangka Raya Internasional and National Conference on Islamic Studies*, 1(1), 173–186.
- Aisyah, N. (2023). *Analisis Turn Around PT Bank Rakyat Indonesia Tbk sebagai Respons terhadap Tantangan Bisnis Digital*. 1(1), 1–18.
<https://www.researchgate.net/publication/372550912>

-
- Ana Wahyu, Sophan Fulandari Dwi Tiara, Nisa Choirun, & Sanggarwati Ayu Diah. (2021). Pengaruh Pemasaran Media Online dan Marketplace Terhadap Tingkat Penjualan Produk Umkm CN Collection di Sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517–522.
- Ananda Aulia Tarisa, Dewi Kusuma Nabilla, & Saleh Zein Mohamad. (2023). Fenomena Perubahan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Tantangan di Era Digital. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 2(4), 98–107.
- Anggraini, A., Wulandari, D., & Edward Utama, R. (2023). Strategi Inovasi Teknologi terhadap Daya Saing Umkm. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 2, 1–10. <https://doi.org/10.8734/mnmae.v1i2.359>
- Dedi, Rahadi, R., Wardiman, cucu, & Cikarang, P. (2022). Strategi Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid-19. In *EKLETIK: Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan* (Vol. 5, Issue 1).
- Diah, P., Perdamaian, J., Puspita, A., & Frida, N. (2020). Analisis Strategi Mempertahankan dan Mengembangkan Bisnis di Tengah Pandemi COVID-19 Serta Mengetahui Dampak Perkembangan dan Pertumbuhan COVID-19 di Indonesia. *Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 2(3), 129–139.
- Farhan, M., Syaefunaldi, R., Ridho Dwiputra Hidayat, D., & Ul Hosnah, A. (2023). Penerapan Hukum Dalam Menanggulangi Kejahatan Siber Penegakan Hukum Terhadap Tindak Pidana Siber. 5624(6), 8–20. <http://jurnal.kolibi.org/index.php/kultura>
- Fathiya, S. H. (2023). *Pengantar Bisnis Digital: Handbook for Students*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Firmansyah, I., Nur Alfianto, A., Yanuar Akhmad Rifa, F., Fuad Hasyim, A. H., Puspitasari, D., & Syubbanul Wathon Magelang, S. (2024). Pendampingan Pemanfaatan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Penjualan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *PROFICIO: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 482–487.
- Hamizar, A., Syariah, F., Islam, E., & Ambon, I. (2020). Pergeseran Perilaku Konsumen dalam Minat Beli Ulang Berdasarkan Produk Website (Analisis Perubahan Model Bisnis Terhadap Pilihan Konsumen). *Tahkim*, 16(1), 129–140.
- Mahendra Ardiansyah, W. (2023). Peran Teknologi dalam Transformasi Ekonomi dan Bisnis di Era Digital. *Jurnal Manajemen Ekonomi & Bisnis*, 1(1), 1–12. <https://journal.sabajayapublisher.com/index.php/jmeh>
- Nasrudin, F. K., & Latumahina, R. E. (2022). Perlindungan Hukum Terhadap Kartu SIM yang Mengalami Kebocoran data akibat Peretasan. *Bureaucracy Journal : Indonesia Journal of Law and Social-Political Governance*, 2(1), 331–343. <https://doi.org/10.53363/bureau.v2i1.137>
- Nofiani, P. W., Mursid, C., & Mursid, M. C. (2021). Pentingnya Perilaku Organisasi dan Strategi Pemasaran dalam Menghapi Persaingan Bisnis di Era Digital. *Jurnal Logistik Bisnis*, 11(02), 71–77. <https://ejurnal.poltekpos.ac.id/index.php/logistik/index>
- Prabowo, T. B., & Sihaloho, R. A. (2023). Analisis Ketergantungan Indonesia pada Teknologi Asing dalam Sektor Energi dan Dampaknya pada keamanan Nasional Analysis of Indonesia Dependence on foreign Technology In The Energy Sector And Its Impact On Nasional

Security. *Jurnal Lemhannas RI*, 11(1), 72–82.

Prasetyo, R. B. (2023). Pengaruh E-Commerce dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Manajemen Ekonomi & Bisnis*, 1(1), 1–12. <https://journal.sabajayapublisher.com/index.php/jmneb>

Rahmasari Siti. (2023). Strategi Adaptasi Bisnis di Era Digital: Menavigasi Perubahan dan Meningkatkan Keberhasilan Organisasi. *Karimah Tauhid*, 2(3), 622–636.

Rezky, M. I. (2023). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Indonesia Berbasis Financial Technology. *Journal of Principles Management and Bussines*, 02(02), 64–77.

Rizal syaiful muhammad, W. N. Q. (2023). Persepsi Pedagang Konvensional di Pasar Blauran Surabaya Terhadap Tren Implementasi E-Commerce Tiktok Shop. *Jurnal Ilmu Hukum, Sosial, Dan Humaniora*, 1(5), 34–44.

Sobana, D. H., Yusup, D. K., Hartati, N., & Budiana, N. S. (2023). *Pengembangan Model Laboratorium Bisnis Digital di Lingkungan Perguruan Tinggi Agama Islam (PTKIN)* (Sobana Husen Dadang, Yusup Kamaludin Deni, Hartati Neneng, & Budiana Safira Qalby Nuraini (eds.); Gumelar Ra). Penerbit Widina Bhakti Persada Bandung. www.penerbitwidina.com

Solihin, O. (2021). Implementasi Big Data pada Sosial Media Sebagai Strategi Komunikasi. *Jurnal Common |*, 5(1), 56–66. <https://doi.org/10.34010/common>

Sunarto, H. (2020). Strategi Branding Pengembangan Industri Pariwisata 4.0 melalui Kompetitif Multimedia di Era Digital. *Journal of Tourism and Creativity*, 4(1), 1–20.

Supatmin. (2023). Inovasi Finansial dalam Meningkatkan Efisiensi. *Indonesian Journal of Economy, Business, Entrepreneurship and Finance*, 3(3), 560–570. <https://doi.org/10.53067/ijebef.v3i3>

Susi, N., Sugiana, S., & Musty, B. (2023). Analisis Data Sistem Informasi Monitoring Marketing; Tools Pengambilan Keputusan Strategic. *Jurnal Ilmiah Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 12(2), 696–708.

Vania, A., & Anwar, S. (2022). Social entrepreneurship mengatasi krisis sosial dan ekonomi di masa Covid-19: perspektif ekonomi islam. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 17(1), 2684–7868.

Yulianti, P., Fahmy, R., Rahman, H., & Rivai, H. A. (2023). Analisis Knowledge Management Menggunakan Model Big Data di Media Sosial UMKM. *Jurnal Manajemen Informatika (JAMIKA)*, 13(1), 24–39. <https://doi.org/10.34010/jamika.v13i1.8682>