Pengenalan: Revolusi Digital & Sifat Pasaran Global

Bagaimana teknologi digital mengubah amalan perniagaan, tingkah laku masyarakat dan strategi pemasaran secara radikal.

INTIPATI UTAMA (KEY TAKEAWAY):
Pemasaran ialah disiplin fungsian perniagaan dan proses sosial yang dinamik — menghubungkan operasi syarikat dengan matlamat masyarakat dan nilai kemanusiaan.

- Transformasi Radikal: Teknologi digital mengubah landskap perniagaan menjadi jauh lebih kompetitif, telus dan merentas sempadan geografi.
- Perubahan Sifat Pasaran: Kuasa beralih daripada pengeluar (syarikat) kepada pengguna yang mempunyai akses maklumat serta-merta di hujung jari.
- Proses Masyarakat Dinamik: Pemasaran bukan sekadar menjual barang, tetapi membina nilai kemasyarakatan dan menyelesaikan masalah sebenar manusia.
- Saluran Berfrekuensi Tinggi: Pemasaran digital bertumpu pada saluran dalam talian dengan kekerapan penggunaan tertinggi yang sentiasa berubah mengikut trend algoritma dan budaya semasa.

Akses ICT & Penggunaan Internet Isi Rumah di Malaysia

Data Rasmi Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM — ICT Access by Household 2023–2026).

INTIPATI UTAMA (KEY TAKEAWAY):
Dengan 99.3% capaian telefon mudah alih dan >96.4% akses Internet isi rumah di Malaysia, strategi "Mobile-First" adalah mandatori bagi setiap organisasi.

TELEFON MUDAH ALIH · 99.3%

Peranti Utama Rakyat Malaysia

Hampir 100% isi rumah Malaysia memiliki telefon pintar. Sebarang kempen pemasaran atau portal HR yang tidak mesra skrin telefon akan gagal.

CAPAIAN INTERNET · 96.4%+

Ketersambungan Hampir Menyeluruh

Meningkat daripada 96.0% (2022) kepada 96.4% (2023) dan melepasi 98% menjelang 2026. Penggunaan Internet lelaki (98.8%) & perempuan (98.2%) hampir setara.

KOMPUTER & TV · 91.6% / 97.7%

Peralihan Skrin Kedua & Penstriman

Akses komputer meningkat kepada 91.6%, manakala telefon talian tetap (fixed-line) menjunam ke 27.4% — membuktikan komunikasi beralih sepenuhnya ke mudah alih & awan.

5 AKTIVITI UTAMA INTERNET

Apa Rakyat Malaysia Buat di Internet?

1. Rangkaian Sosial (99.4%) · 2. Mencari Maklumat Barang/Servis (88.4%) · 3. Muat Turun Media/Video · 4. Perbankan Internet (e-Wallet/QR) · 5. Pembelian E-Dagang.

Pertumbuhan & 3 Lapisan Skop Ekonomi Digital

Definisi: Keluaran ekonomi yang diperoleh daripada teknologi digital dengan model perniagaan berasaskan barangan atau perkhidmatan digital.

INTIPATI UTAMA (KEY TAKEAWAY):
Ekonomi digital bukan hanya kedai online; ia merangkumi tiga lapisan daripada infrastruktur asas IT sehinggalah ekonomi algoritma dan Industri 4.0.

LAPISAN 1 · SKOP ASAS DIGITAL

Tulang Belakang Teknologi (Core IT/ICT Sector)

Merangkumi Pembuatan Perkakasan (Hardware/Semikonduktor), Perundingan Perisian & IT, Servis Perkhidmatan Maklumat, serta Telekomunikasi (5G/Fibre).

LAPISAN 2 · SKOP KECIL / SEMPIT

Platform Digital & Perkhidmatan Dalam Talian

Merangkumi Servis Digital tulen dan Ekonomi Platform (seperti Grab, Shopee, Foodpanda, Airbnb, LinkedIn) yang menghubungkan permintaan dan bekalan.

LAPISAN 3 · SKOP MELUAS (DIGITALIZED ECONOMY)

Sektor Tradisional yang Didigitalkan Sepenuhnya

E-Perniagaan, E-Dagang, Industri 4.0 (Kilang Pintar), Pertanian Tepat (Precision Agriculture), Ekonomi Algoritma, Ekonomi Perkongsian & Ekonomi Gig.

Gelombang Ledakan Gangguan Digital (Digital Disruption Waves)

Evolusi kesalinghubungan teknologi daripada Internet asas kepada AI Generatif & Automasi Pintar.

INTIPATI UTAMA (KEY TAKEAWAY):
Gelombang ketiga dan keempat membawa kesan makroekonomi paling dahsyat kerana pertemuan (convergence) antara AI, IoT, Data Raya, Cloud dan Robotik.

GELOMBANG PERTAMA · 1985–1999

Penggunaan Internet Secara Meluas (Web 1.0)

Era pengenalan komputer peribadi, laman web statik korporat, dan komunikasi e-mel awal. Pemasaran bersifat sehala (brosur digital).

GELOMBANG KEDUA · 2000–2015

Enjin Carian, Media Sosial & E-Dagang (Web 2.0)

Kebangkitan Google Search, Facebook, YouTube, dan pasaran e-dagang awal. Pengguna mula mencipta kandungan (UGC) dan membeli dalam talian.

GELOMBANG KETIGA · 2016–2022

Perkhidmatan Perisian (SaaS), Cloud, IoT & Mudah Alih

Pertemuan analisis Data Raya, Blockchain, Cetakan 3D, IoT, dan aplikasi super mudah alih yang mengubah penciptaan, penyampaian & tangkapan nilai.

GELOMBANG KEEMPAT · 2023–KINI (2026)

AI Generatif, Ejen Autonomi & Perdagangan Algoritma

AI bukan sekadar menganalisis data, tetapi menjana iklan, video, kod, khidmat pelanggan 24/7 dan mengautomasi aliran kerja pemasaran & HR secara autonomi.

4 Inovasi Teknologi Mengubah Peruncitan & Rantaian Bekalan

Bagaimana IoT, Kenderaan Autonomi, AI/ML dan Robotik mencipta pengalaman peribadi dan kecekapan kos.

INTIPATI UTAMA (KEY TAKEAWAY):
Gabungan 4 teknologi ini menurunkan kos operasi rantaian bekalan sambil meningkatkan pemperibadian (hyper-personalization) pengalaman pelanggan.

1. INTERNET PELBAGAI BENDA (IoT)

Data Pengguna Masa Nyata & Inventori Pintar

Memacu nilai perniagaan tinggi kerana menjamin data pengguna untuk mencipta pengalaman diperibadikan serta menyampaikan kecekapan kos dalam pengurusan inventori (rak pintar, RFID).

2. KENDERAAN AUTONOMI & DRON

Logistik Jarak Jauh & Penghantaran Akhir (Last-Mile)

Membawa penjimatan kos daripada pengangkutan trak jarak jauh automatik dan penghantaran dron terakhir — menjadikan penghantaran lebih cepat dan meningkatkan keselamatan jalan raya.

3. KECERDASAN BUATAN (AI) & ML

Ramalan Tingkah Laku Pengguna & Optimasi Bekalan

Meningkatkan pendapatan melalui pemahaman mendalam tentang tingkah laku pengguna (enjin cadangan produk), sambil menjimatkan kos pengoptimuman rantaian bekalan.

4. ROBOTIK & BOT PERISIAN (RPA)

Automasi Pergudangan & Transaksi Pantas

Memacu penjimatan kos dalam pergudangan dan pengedaran. Bot perisian menyelesaikan tugasan mudah dan berulang dengan ketepatan tinggi, fleksibiliti dan masa transaksi lebih pantas.

Keputusan Pengguna, Kitaran Hiper Gartner & Agihan Kekayaan Global

Dinamik penawaran-permintaan baharu, 7 sektor peruncitan baharu Gartner, dan risiko monopoli platform digital.

INTIPATI UTAMA (KEY TAKEAWAY):
Platform digital mempunyai kos tetap yang tinggi tetapi kos marginal hampir sifar — memberikan kelebihan skala besar yang boleh mencetuskan monopoli jika tidak dikawal selia.

3 AKTIVITI NILAI PENGGUNA

Dinamik Penawaran & Permintaan Digital

1. Aktiviti Penciptaan Nilai (Value-Creating: ulasan, komuniti) · 2. Aktiviti Menghapus Nilai (Value-Eroding: perbandingan harga pantas yang menghakis margin peruncit lama) · 3. Aktiviti Tangkapan Nilai (Value-Capturing: model langganan & ekosistem).

KITARAN HIPER GARTNER

7 Sektor Peruncitan Baharu Dipacu Digital

Transformasi tingkah laku pengguna merentasi 7 keperluan asas: (1) Perumahan, (2) Mobiliti, (3) Makanan, (4) Pakaian, (5) Pembelajaran, (6) Hiburan, dan (7) Penjagaan Kesihatan.

AGIHAN SEMULA KEKAYAAN GLOBAL

Kesan Rangkaian & Risiko Monopoli Platform

Kos tetap tinggi tetapi kos marginal sangat rendah membolehkan platform gergasi memonopoli pasaran, menyekat inovasi kecil, mengawal harga rangkaian, dan merugikan negara membangun.