

Nama : AL Millatina Mutela Aliana
NPM : 2113046001
Kelas : A
Prodi : Pendidikan Bahasa Lampung
MK : Bisnis Digital

" E - Commerce "

Menurut Kesimpulan Saya E-Commerce (perdagangan elektronik). ialah sebuah kegiatan jual beli barang atau sebuah jasa serta transmisi yg bersifat elektronik. Dengan seiring perkembangan waktu kini E-Commers memiliki beberapa kategori yaitu :

* Jenis Kategori

- | | | | |
|--------|--------|--------------|--------|
| 1. B2B | 3. C2C | 5. B2A / B2G | 7. O2O |
| 2. B2C | 4. C2B | 6. C2A / C2G | |

1. B2B (Business to Business)

yaitu suatu produk ^{perusahaan} dijual ke perusahaan yg lain. Contohnya indo trading, lewan lama, M Biz. Sifatnya lebih tertutup

2. B2C (Business to Consumer)

yaitu seperti toko ntl atau interaksi langsung pada pelanggan dengan menjual produk pada konsumen, hanya saja transaksinya terjadi secara online. Contohnya perusahaan Buka lapak, tokped, Berry Benta.

3. C2C (Consumer to Consumer)

yaitu jenis Commer dg meliputi. Semua jenis transaksi barang atau jasa, terjadi karena adanya pihak ketiga dalam transaksinya. Contohnya tokped, Shopee, jadi prosesnya penjual memasarkan barang. jualan melalui

pihak ketiga atau seseorang yg akan mempromosikan
jualan tersebut melalui website khusus barang jualan.

4. Consumer to Business (C2B)

yaitu transaksi yg dilakukan yaitu dari konsumen ke
perusahaan. Contohnya yaitu Seorang Content creator
yg menawarkan jasanya sebagai kemampuannya kepada
perusahaan yg membutuhkan promosi pada produk
mereka. Contohnya Freelancer. dengan cara memberikan
identifikasi pada content creator tersebut.

5. B2A (Business to Administration)

yaitu jenis Commer yg mencakup semua transaksi
Hanya saja ditujukan pada pemerintah.
Contohnya perusahaan Asuransi Kesehatan (BPJS)

6. C2A (Consumer to Administration)

yaitu transaksi yg dilakukan antara individu
dan Administrasi publik. Contohnya melalui sebuah
pendidikan dan penyebaran informasi atau membayar
pajak.

7. O2O (online to offline)

yaitu proses promosi dalam media online kepada
konsumen dengan cara transaksi ke offline. Contohnya
membeli sebuah jasa kendaraan (gojek) pada sebuah
aplikasi online, lalu transaksi yg dibayarkan melalui
online atau pembayaran tunai.

Kelebihan :

1. produk & Layanan Bervariasi
2. mempersingkat Rantai Distribusi
3. Pembayaran lebih mudah
4. lebih dekat dg konsumen
5. peningkatan kualitas layanan