

E-commerce : kegiatan jual beli barang atau jasa atau transmisi data atau dana melalui jaringan elektronik.

Categories

• B2B : Bisnis to Bisnis

Produk jasa dijual dari satu perusahaan ke perusahaan lain. ex: Indonet.co.id.

• B2C : Business to customer

Produk jasa dijual dari perusahaan ke konsumen. ex: toko ritel yang mempunyai produk eceran untuk dijual dan gudang untuk stok barang. BerryBenka.

• C2C : consumer to consumer

antar konsumen, mempunyai pihak ke-3 untuk melakukan transaksi. ex: tokped, shopee, Bukalapak. pihak 3 : e-coms

• C2B : consumer to Business

transaksi dilakukan dari konsumen ke perusahaan. ex: content creator yang menawarkan kemampuan ke perusahaan situs ecoms yang memakai kategori ini istock.

• B2A : Business to Administration

transaksi yang dilakukan kepada lembaga pemerintah. ex: situs pajak.pajak.id, Allianz, BPJS online.

• Consumer to Administration : C2A.

transaksi elektronik antara individu

dan administrasi publik. ~~ex~~ ex area:
pendidikan. (Penyebaran informasi, proses pembelajaran jarak jauh).

• online to offline : O2O

jenis ecomerse yang menarik pelanggan dari saluran online ke offline,

- melakukan promosi
 - menemukan konsumen
 - menarik konsumen.
- } melalui jaringan online

ex: pesan online pengam bilan offline

• pembayaran online pengembalian barang offline

ex: Kebanyakan transport

↳ gojek, grab.

Kelebihan:

1. produk & layanan bervariasi
2. mempersingkat rantai distribusi
3. pembayaran lebih mudah
4. Brand lebih dekat dengan konsumen
5. peningkatan kualitas layanan
6. Belanja kapan saja
efisiensi biaya

Kekurangan:

1. ketergantungan pada Tekno Info
2. Kurang UU yang memadai ut ec.
3. Budaya pasar menolak pelanggan tak bisa mencoba barang.
4. Hilang privasi daerah & cakupan negara
5. Rawan penipuan