

No. :

Date. :

Pesty Ayu Amellya (2113046038)

E-commerce (Perdagangan elektronik) adalah kegiatan jual beli barang atau jasa atau transmisi dana atau data melalui jaringan elektronik terutama Internet.

Kategori E-commerce

1. B2B (Business to business) ~~customer~~
2. B2C (Business to Consumer)
3. C2C (Consumer to Consumer)
4. C2B (Consumer to e-commerce)
5. B2A/B2G (Business to administration)
6. C2A/C2G (Consumer to Administration)
7. O2O (Online to Offline)

1. B2B

Contoh : Bisnis yang memiliki platform e-commerce yang khusus ke perusahaan dan bekerja dalam lingkungan tertutup

2. B2C

Contoh : Produk atau jasa dijual dari perusahaan ke pembeli (toko ritel), yang membedakan dengan toko ritel biasa adalah proses transaksi ini dilakukan secara online.

3. C2C

E-commerce yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa antar konsumen yang dilakukan ^{melalui} pihak ketiga yang

No. :

Date. :

Mempediakan platform online. (shoppe, tokopedia, bukalapak)

4. C2B

berfungsi sebagai perantara 4 consumer trust your CV, seperti, dilakukan dari konsumen kepada perusahaan-perusahaan.

(Content Creator) situs ecommers (freelancer, appwork, istock)

5. B2A

Jenis ecommere yang mencakup semua transaksi yang dilakukan kepada lembaga pemerintah (Pajak.go.id, Allianz, BPJS Kesehatan)

6. C2A

Semua transaksi elektronik yang dilakukan antara individu dan publik (pendidikan, kemsostek, pajak, kesehatan)

7. O2O

Jenis ecommere yang menarik pelanggan dari saluran online ke offline, Pihak Produsen akan melakukan promosi, menemukan konsumen, menarik konsumen serta meningkatkan kesadaran mereka pada produk dan layanan yang kemudian melakukan pembelian di toko offline.

Kelebihan: Produk dan layanan bervariasi, mempersingkat rantai distribusi, pembayaran lebih mudah, brand lebih dekat dengan konsumen, Peningkatan kualitas layanan, belanja lebih safe, Efisien

Kekurangan: