

Tugas Individu: Contoh Penerapan Jenis-Jenis E-Commerce

Mata Kuliah: Bisnis Digital

Dosen Pengampu :

Wartariyus, S. Kom., M.T.I.

Disusun Oleh:

Allya Nurhayati (2113046049)



PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI

UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

Contoh Penerapan Jenis-Jenis E-Commerce

1. B2B (Business to Business)

B2B (Business-to-Business) adalah bentuk interaksi perdagangan yang melibatkan pelaku bisnis dalam jaringan internet. Dalam B2B, pembeli adalah perusahaan atau entitas bisnis, bukan konsumen akhir, dan produk yang dibeli akan diproses lagi atau dijual ke konsumen akhir.

Contoh dari B2B, yaitu sebagai berikut.

- Indotrading adalah sebuah platform e-commerce yang memungkinkan perusahaan atau bisnis untuk berinteraksi dan bertransaksi secara online dengan perusahaan atau bisnis lainnya. Ini termasuk dalam kategori bisnis-ke-bisnis (B2B) karena berfokus pada pasar bisnis, menawarkan produk dan layanan yang relevan untuk bisnis, melakukan verifikasi bisnis, dan seringkali melibatkan pembelian dalam jumlah besar atau grosir. Dengan demikian, Indotrading adalah contoh yang baik dari B2B e-commerce yang menghubungkan perusahaan atau bisnis untuk melakukan transaksi bisnis secara online.
- Blibli Biz adalah platform B2B yang dikelola oleh Blibli.com, perusahaan e-commerce di Indonesia. Blibli Biz menawarkan solusi e-commerce yang komprehensif kepada bisnis, termasuk pilihan untuk membuka toko online mereka sendiri di Blibli.com, mengatur pengiriman, dan mengakses layanan pelanggan yang disesuaikan.
- Ralali Pro adalah platform B2B yang fokus pada bisnis digital dalam industri alat-alat industri, teknik, dan perkakas. Ralali Pro menyediakan berbagai produk dan solusi yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam menjalankan operasi mereka, termasuk alat-alat, peralatan, dan perlengkapan industri.
- Sale Stock Biz adalah platform B2B yang dimiliki oleh Sale Stock, sebuah perusahaan e-commerce yang menawarkan pakaian dan produk fashion. Sale Stock Biz menyediakan opsi bagi toko-toko dan pengecer untuk membeli produk dengan harga grosir untuk dijual kembali.

2. B2C (Business to Consumer)

Business-to-consumers (b2c) mengarah pada proses penjualan produk baik barang ataupun layanan secara langsung antara perusahaan dengan konsumen yang umumnya merupakan pengguna akhir dari produk perusahaan.

Contoh dari B2C, yaitu sebagai berikut.

- Berrybenka, Berrybenka adalah sebuah e-commerce yang masuk dalam kategori bisnis-ke-konsumen (B2C) karena inti bisnis mereka adalah menjual produk langsung kepada konsumen individu atau end-user. Mereka mengkhususkan diri dalam produk seperti pakaian, sepatu, dan aksesoris yang ditujukan untuk penggunaan pribadi. Situs web mereka terbuka untuk umum, menggunakan strategi pemasaran yang ditargetkan kepada konsumen individu, dan mengirimkan produk ke alamat rumah pelanggan. Dengan demikian, Berrybenka adalah contoh yang baik dari B2C e-commerce yang berfokus pada memenuhi kebutuhan konsumen akhir.
- Traveloka adalah perusahaan teknologi yang berfokus pada layanan perjalanan online, seperti pemesanan tiket pesawat, hotel, dan tiket acara. Mereka memungkinkan konsumen untuk merencanakan dan memesan perjalanan mereka secara online melalui situs web dan aplikasi mobile Traveloka.

3. C2C (Consumer to Consumer)

Consumer to Consumer (C2C) merupakan perdagangan sederhana yang dilakukan antara para individu konsumen.

Contoh dari C2C, yaitu sebagai berikut.

- Tokopedia adalah salah satu platform e-commerce terbesar di Indonesia yang menghubungkan penjual dan pembeli. Ini adalah contoh klasik dari model bisnis C2C, di mana individu atau pedagang independen dapat menjual produk mereka kepada konsumen lainnya melalui platform Tokopedia. Tokopedia menyediakan berbagai kategori produk, termasuk pakaian, elektronik, perlengkapan rumah tangga, dan banyak lagi.
- Bukalapak adalah platform C2C lainnya yang memungkinkan individu dan pelaku usaha kecil untuk membuka toko online mereka sendiri dan menjual produk kepada konsumen lainnya. Konsumen dapat menemukan berbagai

produk baru dan bekas di Bukalapak, yang membuatnya menjadi salah satu pemain utama dalam ekosistem e-commerce Indonesia.

- Shopee adalah platform e-commerce yang menghadirkan berbagai peluang bagi penjual individu atau bisnis kecil di Indonesia. Pengguna dapat membeli dan menjual berbagai produk, termasuk barang-barang fashion, elektronik, makanan, dan banyak lagi. Shopee juga sering mengadakan berbagai promo dan acara yang menarik bagi pembeli.
- Carousell adalah platform C2C yang fokus pada pembelian dan penjualan barang bekas. Pengguna dapat memposting barang-barang bekas yang ingin mereka jual, seperti pakaian, barang elektronik, peralatan rumah tangga, dan lainnya. Konsumen lain dapat menjelajahi daftar barang-barang tersebut dan melakukan transaksi langsung dengan penjual.
- OLX sebelumnya adalah platform C2C populer di Indonesia yang mengkhususkan diri dalam penjualan barang bekas. Pengguna dapat memposting iklan untuk barang bekas yang ingin mereka jual, dan konsumen lain dapat menghubungi mereka untuk bertransaksi. Sekarang, platform ini telah bergabung dengan Jualo dan menjadi salah satu platform populer dalam bisnis C2C.

4. C2B (Consumer to Business)

Jenis ini merupakan kebalikan dari konsep business to consumer (B2C), dimana terjadi bertemunya pihak consumer sebagai penjual jasa atau barang ditawarkan kepada perusahaan yang membutuhkan jasa atau barang yang diperjualbelikan.

Beberapa contoh dari C2B, yaitu [freelancer.com](https://www.freelancer.com), [istockphoto.com](https://www.istockphoto.com), dan [freefik.com](https://www.freefik.com). Dimana para designer profesional membuat template atau design agar bisa di promosikan kepada perusahaan yang membutuhkan template atau hasil karya dari designer tersebut. Adapun contoh lain yakni Fiverr adalah platform global yang memungkinkan individu untuk menawarkan berbagai layanan mereka secara online, termasuk desain grafis, penulisan, penerjemahan, dan banyak lagi kepada perusahaan atau individu yang membutuhkan layanan tersebut. Ini adalah contoh C2B di ranah freelance dan jasa.

5. B2A (Business to Administration)/ B2G (Business to Government)

B2A/B2G adalah jenis e-commerce yang mencakup semua transaksi yang dilakukan secara online antara perusahaan dan administrasi publik atau pemerintahan.

Contoh dari B2A/B2G, yakni sebagai berikut. Beberapa contoh website administrasi publik yang menerapkan B2A adalah www.pajak.go.id, www.allianz.com dan www.bpjs-online.com. Di sana perusahaan dapat melakukan proses transaksi atas jasa yang mereka dapatkan langsung kepada pihak administrasi publik. Perusahaan diharuskan untuk mengisi sejumlah persyaratan terlebih dahulu sebelum mendapatkan layanan dan baru diteruskan dengan proses transaksi.

6. C2A (Consumer to Administration)/ C2G (Consumer to Government)

C2A/C2G merupakan jenis e-commerce yang meliputi semua transaksi elektronik yg dilakukan antara individu dengan adm publik atau dengan layanan dari lembaga pemerintahan. C2A dan C2G mencakup e-commerce terkait dengan penyediaan jasa oleh individu untuk administrasi negara (misalnya partisipasi dalam survei, evaluasi proyek publik, pembayaran pajak, pengajuan aplikasi, dll.)

Adapun contohnya, yakni e-Tilang adalah aplikasi yang dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia untuk memungkinkan warga membayar denda tilang secara online. Warga yang terkena tilang dapat menggunakan aplikasi ini untuk membayar denda dan menghindari antrian panjang di kantor polisi.

Dengan ini diketahui perbedaan antara B2A (Business-to-Administration) dan C2A (Consumer-to-Administration) adalah subjek utama interaksi. Dalam B2A, bisnis berinteraksi dengan pihak administrasi atau lembaga pemerintah dalam konteks perizinan dan kompliance perusahaan. Di sisi lain, C2A melibatkan individu atau konsumen yang berurusan dengan entitas administrasi pemerintah untuk mendapatkan layanan publik seperti paspor, SIM, atau pembayaran pajak pribadi. Jadi, B2A berfokus pada bisnis, sementara C2A berfokus pada individu atau konsumen dalam hubungannya dengan pemerintah.

7. O2O (Offline to Online)

Offline to Online (O2O) adalah sebuah strategi bisnis yang mengkombinasikan online dalam memasarkan produk dan mendorong konsumen untuk melakukan transaksi pada toko fisik (offline). Selama bisnis dapat mengembangkan perdagangan secara online dengan tetap membuka toko fisik (Offline), maka dapat dikategorikan sebagai O2O.

Adapun contoh dari O2O, yakni sebagai berikut.

- Gojek adalah salah satu perusahaan O2O terbesar di Indonesia yang menawarkan berbagai layanan melalui aplikasi seluler, termasuk layanan ride-hailing, pesan antar makanan (GoFood), pengiriman barang (GoSend), dan banyak lagi. Pelanggan dapat memesan layanan ini secara online melalui aplikasi, tetapi layanan tersebut berhubungan dengan pengalaman di dunia nyata seperti berkendara atau menerima pesanan makanan.
- Grab adalah saingan Gojek yang juga menawarkan layanan ride-hailing, pengiriman makanan (GrabFood), pengiriman barang (GrabExpress), serta layanan finansial seperti GrabPay. Seperti Gojek, Grab memungkinkan pelanggan untuk melakukan pemesanan dan transaksi secara online, namun layanannya berhubungan dengan layanan offline seperti perjalanan menggunakan kendaraan.
- Blibli adalah platform e-commerce yang menawarkan berbagai produk dan layanan secara online, termasuk barang-barang rumah tangga, fashion, elektronik, tiket pesawat, dan banyak lagi. Mereka juga memiliki fitur "Blibli.com Experience Center" di beberapa kota di Indonesia, yang memungkinkan pelanggan untuk melihat dan mencoba produk secara langsung sebelum membeli secara online.