

Hasil Diskusi Kelompok

Anggota : 1. Tedy Ramanda Putra

2. Ade Rahma

Eksplorasi Proses Bisnis dan Model Bisnis E-Commerce Berbasis Website dan Mobile App

1. Proses Bisnis E-Commerce

- a) Pengunjung & Akses → Konsumen mengakses platform e-commerce melalui website atau aplikasi mobile. Pada tahap ini, tampilan (UI/UX) yang ramah pengguna sangat menentukan kenyamanan belanja.
- b) Pencarian & Pemilihan Produk, Konsumen mencari barang dengan fitur pencarian, filter, dan rekomendasi yang biasanya didukung teknologi big data dan AI.
- c) Keranjang Belanja & Checkout , Produk dipilih dan dimasukkan ke keranjang, lalu konsumen melakukan konfirmasi pembelian.
- d) Pembayaran, Transaksi dilakukan menggunakan metode pembayaran digital seperti e-wallet, transfer bank, kartu kredit, hingga cash on delivery.
- e) Logistik & Pengiriman, Setelah pembayaran terverifikasi, penjual atau pihak logistik mengirim barang ke alamat pembeli.
- f) Layanan Purna Jual, E-commerce menyediakan fitur tracking, retur barang, refund, dan layanan pelanggan untuk menjaga kepuasan konsumen.

2. Model Bisnis E-Commerce

- a) Business to Consumer (B2C): Perusahaan menjual langsung ke konsumen. Contoh: Shopee, Tokopedia.
- b) Business to Business (B2B): Transaksi antar perusahaan, misalnya Alibaba yang mempertemukan produsen dengan distributor.
- c) Consumer to Consumer (C2C): Konsumen bertindak sebagai penjual dan pembeli dalam satu platform, misalnya OLX.
- d) Consumer to Business (C2B): Konsumen menawarkan produk atau jasa kepada perusahaan, misalnya freelance platform seperti Sribulancer atau Fiverr.
- e) Social Commerce: Belanja melalui media sosial yang terintegrasi dengan fitur e-commerce, contohnya TikTok Shop atau Instagram Shop.

Kesimpulan

Website dan aplikasi mobile membuat proses bisnis e-commerce lebih cepat, praktis, dan terhubung dengan gaya hidup digital masyarakat. Model bisnis yang beragam memberi peluang luas bagi individu maupun perusahaan untuk ikut serta dalam ekosistem ini. Dengan pemahaman proses dan model bisnisnya, kita sebagai generasi muda bisa lebih kreatif memanfaatkan e-commerce, baik sebagai konsumen cerdas maupun pelaku usaha baru.