

Hasil Diskusi Kelompok : 1. Tiara Puspita Ardi (2213031031)

2. Suci Indah sari (2213031035)

Materi tentang "proses bisnis dan model bisnis e-commerce berbasis website dan mobile app"

1. Proses Bisnis E-Commerce (Website & Mobile App)

Proses bisnis e-commerce melibatkan rangkaian aktivitas dari mulai pengguna membuka platform hingga transaksi selesai. Pertama, pengguna mengakses website atau aplikasi lalu melakukan registrasi atau login. Setelah masuk, pengguna menelusuri produk melalui fitur pencarian atau kategori. Produk yang dipilih dapat dimasukkan ke keranjang belanja.

Pada tahap checkout, pengguna mengisi alamat, memilih jasa pengiriman, serta menentukan metode pembayaran seperti transfer bank, e-wallet, atau COD. Setelah pembayaran terverifikasi, sistem membuat nomor pesanan dan penjual mulai memproses order, melakukan pengecekan stok, pengemasan, dan menyerahkan paket ke kurir. Barang kemudian dikirim ke alamat pembeli dan statusnya dapat dilacak. Setelah pesanan diterima, pembeli melakukan konfirmasi dan memberikan rating atau ulasan.

Sementara itu, admin atau seller mengelola produk, pesanan, pembayaran, promosi, serta menanggapi pertanyaan atau komplain pelanggan.

2. Model Bisnis E-Commerce (Website & Mobile App)

Model bisnis e-commerce dapat bervariasi tergantung tujuan dan jenis usahanya. Model B2C digunakan ketika perusahaan menjual produk langsung kepada konsumen melalui website atau aplikasi. Model Marketplace mempertemukan banyak penjual dan pembeli dalam satu platform, dan pendapatannya berasal dari komisi, biaya layanan, atau iklan. Untuk penjual yang tidak memiliki stok, digunakan model Dropshipping, di mana produk dikirim langsung oleh supplier ketika terjadi pemesanan.

Selain itu, ada model Subscription, yaitu pengguna membayar biaya langganan untuk mendapatkan fitur tambahan atau layanan premium. Model Freemium memberi akses gratis pada fitur dasar, namun fitur tertentu berbayar. Beberapa e-commerce juga menerapkan Advertising Model, yaitu pendapatan diperoleh dari iklan yang ditampilkan di website atau aplikasi.

Model bisnis e-commerce berbasis website dan mobile app pada dasarnya berfokus pada bagaimana platform menghasilkan keuntungan serta bagaimana hubungan antara pihak yang terlibat dalam transaksi.

Pada model B2C (Business to Consumer), perusahaan membangun website atau aplikasi sendiri untuk menjual produk langsung kepada konsumen. Keuntungannya adalah kontrol penuh terhadap harga, stok, dan kualitas layanan. Model ini cocok untuk brand tunggal atau toko resmi.

Model Marketplace (C2C/B2C) memungkinkan banyak penjual bergabung dan menawarkan produk mereka. Platform hanya bertindak sebagai perantara yang menyediakan tempat berjualan, sistem pembayaran, dan pengiriman. Keuntungan utama berasal dari komisi transaksi, biaya admin, serta fitur iklan untuk menaikkan produk penjual.

Model Dropshipping membuat penjual tidak perlu menyimpan stok. Website atau aplikasi hanya menampilkan produk supplier, dan ketika ada pesanan, supplier yang mengirimkan barang ke pembeli. Model ini mengurangi risiko modal, tetapi ketergantungan pada supplier cukup tinggi.

Kesimpulan :

Secara keseluruhan, e-commerce berbasis website dan mobile app memiliki proses bisnis yang terstruktur mulai dari pengguna mengakses platform, mencari dan memilih produk, melakukan pembayaran, hingga barang diterima dan dinilai oleh pembeli. Seluruh alur ini didukung oleh pengelolaan admin dan seller untuk memastikan transaksi berjalan lancar. Sementara itu, model bisnis e-commerce menggambarkan bagaimana platform memperoleh pendapatan melalui berbagai strategi seperti B2C, marketplace, dropshipping, subscription, freemium, maupun iklan. Dengan memadukan proses bisnis yang efisien dan model bisnis yang tepat, e-commerce mampu memberikan kemudahan bagi pengguna serta menciptakan keuntungan bagi pelaku usaha.