

Nama = Virly Yudha Rinanda

NPM = 2313025020

Kelas = PTI 23B

UAS E-COMMERCE

Jawaban =

1. Langkah - Langkah merancang Website dimulai dari :

1. Menentukan rancangan awal : Seperti target pasar, Struktur web yang mau dibuat
2. Membuat desain web yang mudah digunakan dan enak untuk pengguna
3. Memastikan keamanan pengguna dalam menggunakan dan membeli
4. Memastikan skalabilitas terjaga dengan baik Seperti menambah fitur baru

Pentingnya integrasi antara Sistem backend Seperti ERP agar Sinkronisasi stok barang terjaga Secara real time, menjadi lebih efisien dalam proses input data dan pemrosesan barang jadi lebih cepat dan otomatis.

Bagaimana elemen-elemen ini dapat berkontribusi pada peningkatan kepuasan pelanggan dan konversi penjualan.

Stok barang Secara real time dapat membantu pelanggan dalam mengecek apakah barang masih ada atau tidak, dan tidak mengurangi kecewa pelanggan Saat stok tidak ada.

Pemrosesan juga jadi lebih cepat dan pembayaran juga aman membuat pelanggan memiliki kepuasan dalam berbelanja.

2. Konsep bisnis digital sangat berpengaruh dalam merubah bisnis tradisional yang awalnya proses manual dengan mengikuti perkembangan jaman bisnis tradisional beralih fungsi dengan berbasis digital yang meningkatkan operasional, mengurangi biaya, dan lebih efisien.

Contoh nyata penerapan teknologi AI dan IoT yaitu AI Sebagai alat merekomendasikan produk, dan analisis pelanggan hingga analisis pasar.

Sedangkan IoT dapat mendukung kinerja produksi seperti manajemen gudang dan mengoptimalkan pengiriman secara real time.

Model bisnis berbasis langganan dapat meningkatkan penghasilan bagi owner karena memiliki konsumen tetap dan konsumen juga bisa merasakan fitur khusus bagi pelanggan tetap atau member.

3. Langkah-langkah yang perlu diambil Sebuah perusahaan yaitu:
menentukan target pasarnya terlebih dahulu
menentukan platform yang akan digunakan, seperti tiktok affiliate dan Shoope affiliate

Selanjutnya memilih afiliasi yang kontennya sesuai dengan barang yang akan dijual, dan melihat juga reputasi seorang afiliasi
membuat struktur komisi bisa dibuat komisi perpenjualan ataupun perkonten yang diupload

Analisis potensi resiko penipuan, konflik kepentingan dan penurunan reputasi perusahaan sendiri harus memiliki perjanjian sebelum melakukan kerjasama demi terhindar dari penipuan dan konflik, lalu untuk penurunan reputasi perusahaan harus seleksi lebih ketat untuk affiliate apakah sudah sesuai dengan kriteria perusahaan.

4. Dengan analitik sosial media perusahaan dapat memahami perilaku konsumen yang berbagai macam, dan bisa menyesuaikan strategi yang digunakan sesuai dengan perilaku konsumen yang sering muncul dan perubahan algoritma sangat mempengaruhi kinerja suatu perusahaan dan cara perusahaan beradaptasi dengan cara berfokus pada kualitas konten, dan konsisten dalam jadwal posting, dan meningkatkan interaksi kepada pelanggan

Tantangan dalam mengelola reputasi merek seperti keluhan dari pelanggan tapi perusahaan harus mengambil sisi positifnya dengan melakukan respon cepat dan profesional sesuai dengan SOP yang berlaku dan tetap menjaga kepercayaan publik dan menjadikan peluang untuk memperbaiki kinerja perusahaan.