



Feeling



Nama : Rani Martha Dewi

NPM : 2313025052

< UAS E-COMMERCE >

1) Membangun sebuah online shop yang sukses memerlukan lebih dari sekadar platform e-commerce yang fungsional. Jelaskan langkah-langkah dalam merancang dan membangun website e-commerce yang tidak hanya menarik secara visual tetapi juga menawarkan pengalaman pengguna yang optimal. Keamanan transaksi yang tinggi, serta kemampuan skalabilitas yang baik. Jelaskan pula pentingnya integrasi antara sistem backend seperti ERP atau CRM dengan platform e-commerce untuk mendukung pengelolaan inventaris, pemrosesan pesanan, dan analisis data pelanggan secara realtime. Jelaskan bagaimana elemen-elemen ini dapat berkontribusi pada peningkatan kepuasan pelanggan dan konversi penjualan.

JAWABAN : Membangun website e-commerce yang sukses tidak cukup hanya membuat toko online yang berfungsi, website harus memiliki tampilan yang menarik dan mudah digunakan agar pelanggan merasa nyaman saat mencari produk dan melakukan pembelian. Keamanan transaksi juga perlu dijaga dengan enkripsi dan pembayaran yang terpercaya agar data pelanggan tetap aman.

MON TUE WED THU FRI SAT SUN

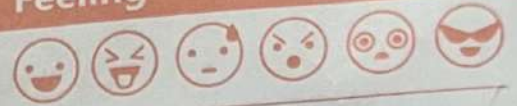
Selain itu, website harus memiliki Performa yang cepat dan mampu menampung banyak pengunjung, sehingga tidak mudah lambat atau error, saat terjadi lonjakan pembeli.

Hal yang juga penting adalah integrasi dengan sistem backend seperti ERP dan CRM. ERP membantu mengatur stok dan pesanan secara otomatis. Sedangkan CRM mengelola data pelanggan untuk memberikan pelayanan yang lebih personal. Dengan integrasi tersebut, prosesan pesanan lebih cepat, informasi lebih akurat, dan pelanggan menjadi lebih puas. Semua ini berpengaruh pada meningkatnya kepercayaan dan konversi penjualan.

2) Dalam konteks digital transformation, bisnis tradisional dihadapkan pada tantangan besar dalam beradaptasi dengan perkembangan pesat teknologi digital. Jelaskan bagaimana konsep bisnis digital dapat mengubah model bisnis tradisional menjadi lebih efisien, skalabel, dan berbasis data. Jelaskan dengan contoh nyata penerapan teknologi terkini, seperti AI dan IoT yang mendukung efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan dengan ekosistem E-commerce. Analisis pula bagaimana model bisnis berbasis langganan (SaaS) dapat diintegrasikan dalam platform E-commerce untuk menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dan konsumen.



Feeling



JAWABAN = Di Era digital sekarang, bisnis tradisional harus berubah supaya bisa mengikuti perkembangan teknologi. dengan menerapkan konsep bisnis digital, banyak proses yang sebelumnya Manual bisa dibuat otomatis sehingga pekerjaan jadi lebih cepat dan tidak boros biaya. Selain itu, bisnis digital lebih mudah untuk dikembangkan karena tidak terbatas tempat seperti toko Fisik, dan semua keputusan bisa berbasis data yang dikumpulkan dari pelanggan.

Contohnya dalam E-commerce teknologi AI bisa dipakai untuk menampilkan rekomendasi produk sesuai minat pelanggan dan chatbot untuk melayani pertanyaan kapan saja. lalu IoT bisa membantu mengontrol stok barang di gudang secara otomatis, jadi barang tidak sampai habis tanpa diketahui. Model bisnis seperti langganan atau SaaS juga bisa diterapkan di E-commerce. Misalnya pelanggan membayar perbulan untuk mendapat layanan khusus seperti pengiriman lebih cepat atau diskon eksklusif. untuk perusahaan, ini bisa menjadi pendapatan rutin, sedangkan pelanggan merasa lebih diutamakan.

Dengan perubahan seperti itu, bisnis tradisional bisa menjadi lebih efisien, mudah berkembang dan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan. Sehingga peluang penjualan juga semakin meningkat.

3) Affiliate Marketing merupakan model monetisasi yang populer di dunia digital. Jelaskan langkah-langkah yang perlu diambil oleh perusahaan untuk merancang dan mengelola program affiliate marketing yang sukses, termasuk pemilihan afiliasi, struktur komisi, dan pengawasan kualitas produk yg dipromosikan. Selain itu analisis potensi risiko penipuan, konplik kepentingan, dan penurunan reputasi merek dalam affiliate marketing, serta bagaimana perusahaan dapat mengatasi risiko-risiko ini dengan kebijakan dan mekanisme pengawasan yang tepat.

JAWABAN = Affiliate Marketing bisa menjadi cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan, tapi perusahaan harus merancang programnya dengan baik. langkah pertama yaitu memilih afiliasi yang tepat, artinya mereka harus mempunyai audiens yg sesuai dengan produk dan memiliki reputasi yang baik. Setelah itu perusahaan harus menentukan struktur komisi yg jelas. Misalnya komisi per-jualan atau per-klik, supaya afiliasi semangat dalam mempromosikan produk. Selain itu perusahaan juga perlu memperhatikan kualitas produk yg dipromosikan tetap terjaga. Jangan sampai afiliasi memakai cara promosi yang berlebihan atau menysatkan, karena bisa mencoreng nama brand. Maka penting untuk memberikan pedoman promosi yg harus mereka patuhi. Dalam affiliate marketing ada beberapa risiko, misalnya risiko penipuan seperti afiliasi menggunakan cara curang untuk mendapatkan komisi.



ada juga konflik kepentingan, ketika afiliasi mempromosikan produk kompetitor disaat yang sama. Selain itu, promosi yg tidak sesuai bisa menyebabkan turunnya reputasi merek. Untuk mengatasi risiko tersebut, perusahaan perlu memiliki sistem pengawasan, seperti pelacakan aktivitas afiliasi, mengecek kualitas konten promosi, dan memberikan aturan yang jelas sejak awal. Jika ada pelanggaran, perusahaan harus berani mengurati atau menghentikan kerjasama dengan afiliasi tersebut. Dengan langkah yg terencana dan pengawasan yg baik, program affiliate marketing dapat berjalan sukses tanpa merugikan reputasi perusahaan.

4) Sosial Media Marketing telah menjadi salah satu komponen utama dalam strategi pemasaran digital. Jelaskan bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan analitik sosial media untuk memahami perilaku konsumen, menyesuaikan strategi pemasaran dan mengukur efektifitas kampanye. analisis juga bagaimana perubahan algoritma platform sosial media menengaruhi jangkauan dan keterlibatan konten, serta bagaimana perusahaan dapat beradaptasi dengan perubahan ini untuk tetap relevan. sertakan juga tantangan dalam mengelola reputasi merek di platform sosial media dan bagaimana cara perusahaan mengatasi krisis reputasi.

JAWABAN = Sosial Media Marketing menjadi sangat penting karena perusahaan bisa langsung berinteraksi dengan konsumennya

MON TUE WED THU FRI SAT SUN

dengan menggunakan analitik sosial media, perusahaan dapat melihat data seperti siapa yg tertarik dengan konten, apa yang mereka sukai dan kapan mereka aktif. Informasi itu bisa digunakan untuk menyesuaikan Strategi pemasaran agar lebih tepat Sasaran, Serta mengukur apakah kampanye yg dilakukan berhasil atau tidak. Namun platform Sosial Media sering mengubah algoritmanya. Perubahan ini bisa membuat jangkauan konten menurun meskipun jumlah pengikut banyak. Untuk mengatasinya, perusahaan perlu terus beradaptasi. Seperti membuat konten yg lebih menarik memanfaatkan fitur baru, dan menjaga interaksi dengan audiens agar tetap relevan. Selain itu, reputasi merek di sosial media juga harus dijaga karena komentar negatif dapat menyebar dengan cepat. Jika terjadi krisis reputasi, perusahaan harus segera memberikan respon yg jujur dan sopan, serta menunjukkan upaya nyata dalam menyelesaikan masalah agar kepercayaan konsumen bisa dipulihkan.