

No. _____
Date _____
Do Ageng Fernando
2213025056
E-Commerce

UAS

a. Langkah-langkah dalam merancang dan membangun e-Commerce :

- 1). Menentukan tujuan bisnis, jenis, produk, dan target market
- 2). Merencanakan Struktur dari Platform yang akan dibuat

b. desain UI / UX

- gunakan desain bersih, konsisten dan sesuai identitas brand serta Palet warna, tipografi, layout
- Susun elemen penting
- Pastikan website responsif
- Optimalkan kecepatan loading
- Buat proses checkout sederhana

c. Pengembangan Fungsionalitas e-Commerce

- Membuat Sistem manajemen produk seperti upload produk dll.
- Proses checkout dan pembayaran terintegrasi e-commerce dll.
- membuat sistem pengiriman yang efisien
- membuat sistem ulasan & rating
- Membuat CMS

d. Keamanan & privasi data

- Gunakan SSL dan TLS

- Terapan Proteksi Tambahan (enkripsi)
- Jelas dan lebih akurat.

de. Pentingnya Integrasi Backend

1). Manajemen Inventaris & Order Secara Real Time (ERP, WMS, dll)

- Integrasi Backend seperti ERP memungkinkan otomatisasi Pengeluaran Stok
- Proses Penghitungan fisik dan Pelaporan keuangan otomatis jika tercatat di ERP agar membuat keuangan akurat

2). Manajemen Pelanggan dan marketing via CRM

dengan integrasi CRM, data pelanggan bisa diupdate-kan secara real time.

3. Efisiensi Operasional & Stabilitas Bisnis

- dengan Backend dan E-commerce yang terintegrasi banyak tugas manual bisa diotomatiskan

F. Bagaimana semua elemen meningkatkan kepuasan pelanggan dan konversi penjualan

- UI/UX & desain yg baik membuat pengguna nyaman.
- Proses pembayaran mudah: mengurangi abandoned cart
- Keamanan & kepercayaan: pelanggan merasa aman bertransaksi
- Integrasi Backend: Inventaris real time, Stok akurat dll.

2. Mengapa bisnis tradisional perlu bertransformasi

- Bisnis digital memungkinkan perusahaan transisi Tradisional (Fisik Manual) ke Model Fleksibel yang lebih efisien
- melibatkan beberapa dimensi: transformasi proses, model bisnis, domain, dan budaya.

b. Manfaatkan bisnis digital untuk efisiensi, skalabilitas, dan data driven

- Efisiensi Operasional
- Skalabilitas yang tinggi
- Pengambilan Keputusan berbasis data

c. Teknologi modern yang mendukung AI, IoT, Big data & Cloud AI bisa digunakan untuk rekomendasi produk personal,

Chatbot untuk pelayanan pelanggan hingga proses pembelian. IoT bisa bantu pengelolaan inventaris

d. Model bisnis SaaS dalam e-commerce

- dengan SaaS perusahaan bisa mendapatkan pendapatan berulang, lebih stabil.
- Untuk pelanggan model SaaS bisa memberi kenyamanan

3 a. Rancang Struktur Program & Syarat dengan jelas.

- Menentukan afiliasi
- Menentukan model komisi
- Memastikan sistem tracking tersedia
- tentukan Jadwal Pembayaran dan Syarat.

b. Seleksi dan rekrut afiliasi dengan hati-hati

c. Siapkan materi pemasaran yang konsisten & sesuai

d. Pantau Performa & lakukan audit secara rutin

e. Bangun komunikasi & hubungan yang baik.

f. Risiko & tantangan

1). Penipuan

2). Promosi tidak Patuh brand Guideliness

3). Konflik, Kepentingan & dishonest Strategi.

4). Ketergantungan

5). Kurangnya Finansial

6). Reputasi & Kualitas

- 4 a. Pemanfaatan Analitik Sosial Media
- Dengan Social Media Analytics, perusahaan dapat melihat demografi audiens, interaksi dll.
 - Insight data dapat membantu perilaku & preferensi konsumen.
 - Untuk mengukur efektivitas Campaign

- b. Dampak Perubahan Algoritma & Bagaimana beradaptasi
- dapat membuat konten ditambillan secara organik
 - meningkatkan kualitas konten agar relevan
 - menggunakan kombinasi konten organik & berbayar (iklan)
 - mengoptimalkan waktu posting

- c. Tantangan Reputasi & Krisis bisa cepat terselesaikan
- Secara aktif memantau Sentimen & Feedback lewat analitik media sosial
 - Saat krisis muncul, menanggapi dengan cepat, klarifikasi dan memberikan solusi.
 - Konsisten.