

NAMA : DAVINCA RIZKY PERDANA
NPM : 2313025026
KELAS : PTI 23 B

UJIAN AKHIR SEMESTER E-COMMERCE

Jawaban :

1). • Langkah-langkah yang saya gunakan dalam merancang dan membangun website e-commerce :

1. Perencanaan kebutuhan
2. desain ui/ux
3. Menentukan tools yang dipakai
4. Pemilihan Platform
5. Pengembangan fitur
6. Pengujian dan Peluncuran

- Sangat Penting Integrasi Sistem backend seperti ERP dan CRM karena dengan Integrasi ERP, stok barang selalu ter-update secara realtime, Pesanan langsung diproses tanpa harus input manual, dan status pengiriman bisa dipantau dengan jelas. Sementara itu Integrasi CRM membantu saya memahami pola belanja Pelanggan, memberikan rekomendasi produk yang lebih tepat dan menjalankan Program loyalitas dengan lebih efektif
- ketika elemen semua ini bekerja secara sinkron, Pengalaman belanja pelanggan menjadi jauh lebih baik.

2). menurut saya, bisnis digital bisa membuat model bisnis tradisional jauh lebih efisien karena banyak proses yang sebelumnya manual bisa dijalankan otomatis, selain itu semua aktivitas bisa dicatat dan dianalisis, sehingga keputusan yang diambil lebih berbasis data, bukan lagi perkiraan

Teknologi AI dan IoT sangat membantu. AI bisa digunakan untuk rekomendasi produk atau chatbot sedangkan IoT bisa dipakai memantau stok atau pengiriman secara otomatis

Model bisnis berbasis langganan atau SaaS sangat bermanfaat bagi perusahaan dan pelanggan karena pendapatan yang lebih stabil untuk perusahaan dan pengalaman pelanggan yang lebih nyaman

- 3) langkah - langkah yang perlu diambil oleh Perusahaan yaitu :
1. memilih afiliasi yang benar - benar relevan dengan produk dan punya audiens yang sesuai
 2. menentukan struktur komisi yang jelas misal perjualan mendapatkan berapa agar afiliasi merasa di bayar dan tetap mau aktif mempromosikannya
 3. Perusahaan harus mengawasi kuantitas Promosi, seperti cara penyampaian agar terlihat sopan dan tidak melanggar

Untuk mengatasi resiko nya menurut saya, Perusahaan harus di awal membuat Peraturan dengan jelas, contoh seperti konsekuensi atau sanksi apa yang diberikan jika menipu atau tidak mempromosikannya. Memilih afiliasi yang tepat dilihat dari followers dan content sebelumnya. Perusahaan harus berani memutus kerjasama ketika afiliasi melakukan pelanggaran.

- 4) Menurut saya, analitik sosial media sangat membantu Perusahaan karena dari data tersebut kita bisa melihat apa yang disukai konsumen, jenis konten apa yang menarik perhatian dan kapan audiens mulai aktif.

Tantangan yang biasa dihadapi :

1. algoritma sosial media yang sering berubah seperti jam tayang kapan agar view bisa tinggi

Untuk menghadapi ini Perusahaan perlu terus beradaptasi, misalnya memperbanyak content, meningkatkan hubungan dengan audiens agar engagement tetap stabil

Menjaga reputasi di sosial media juga tidak mudah, komentar negatif atau isu kecil bisa cepat menyebar. Menurut saya Perusahaan harus responsif, transparan, dan tidak defensif saat menghadapi masalah. Jika terjadi krisis reputasi, langkah terbaik adalah memberikan penjelasan yang jelas, menunjukkan tanggung jawab dan memperbaiki masalah secepat mungkin.