



E-COMMERCE

MODEL BISNIS E-COMMERCE

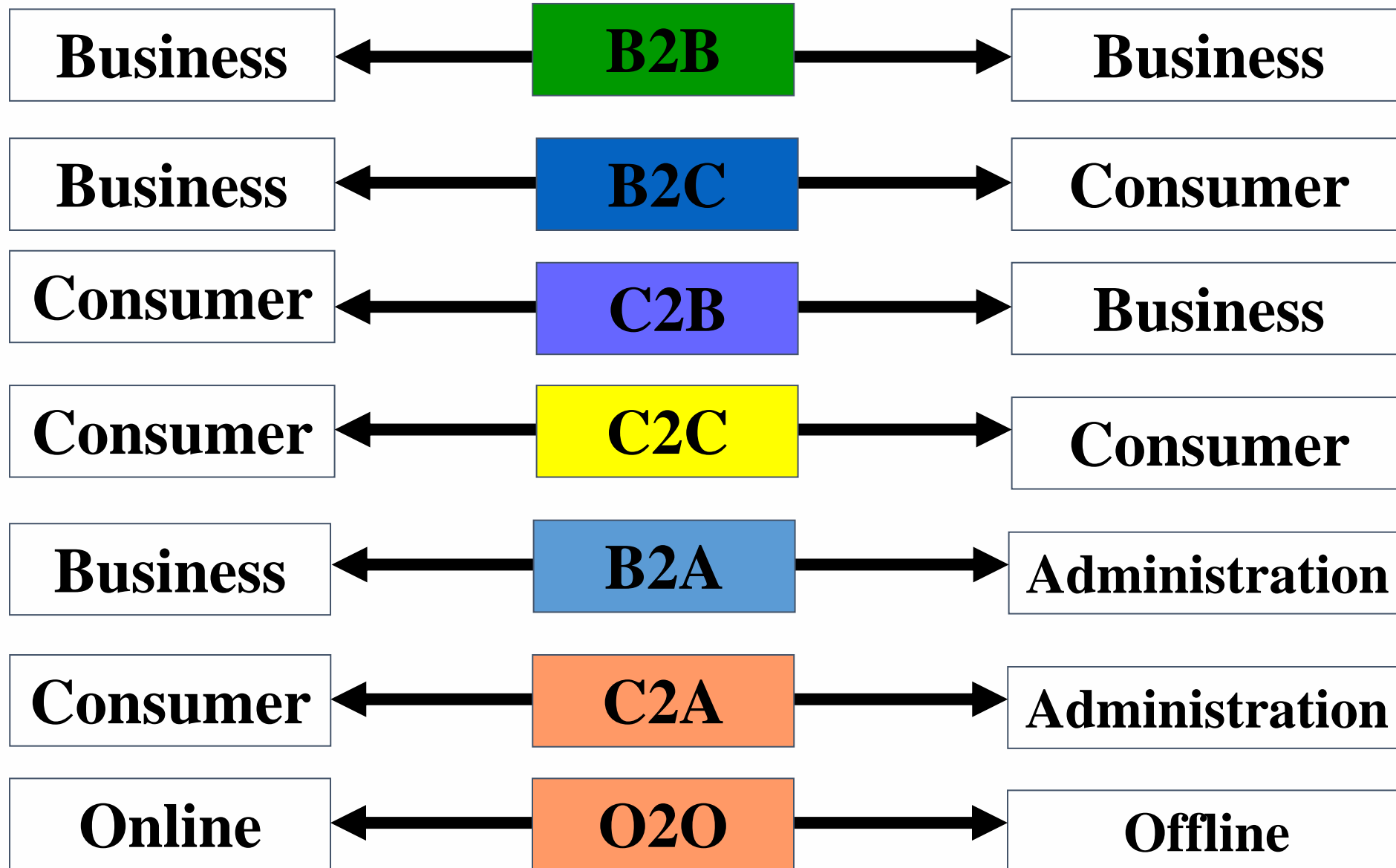


model bisnis adalah metode untuk melakukan bisnis di mana sebuah perusahaan dapat mempertahankan keberlangsungan perusahaan dan untuk menghasilkan pendapatan.

Karenanya, model bisnis adalah inti suatu bisnis, yang berkaitan dengan maksud dan tujuan yang ingin dicapai, serta segala kelengkapannya seperti produk yang ditawarkan, strategi, kebijakan-kebijakan, struktur organisasi, dan masih banyak lagi.

Ada berbagai macam model bisnis e-commerce, dengan fungsi yang berbeda-beda.

JENIS MODEL BISNIS E-COMMERCE





BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)

Business to Business dilakukan antara pihak yang saling berkepentingan dalam menjalankan bisnis, meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa yang dilakukan antar perusahaan (perusahaan melakukan transaksi online dengan perusahaan lain).

Contoh website e-commerce B2B adalah Bizzy, Ralali dll.

The screenshot shows the Bizzy website homepage. At the top left is the Bizzy logo with the word "beta" below it. Navigation links include "Tentang Bizzy", "Partner Bizzy", and "Cara Berbelanja". There are buttons for "Masuk" and "Daftar Sebagai Pelanggan". The main heading reads "Kelola Semua Aktivitas Pengadaan Perusahaan Anda dalam Satu Platform". Below this, it says "Marketplace dengan eProcurement yang transparan, efisien, dan terpercaya". At the bottom, there are three numbered steps: 1. Registrasi Perusahaan, 2. Verifikasi Dokumen, and 3. Mulai Berbelanja. A large blue button on the right says "Daftar Sebagai Pelanggan".

The screenshot shows the Ralali.com website homepage. At the top right, there are links for "See Promo", "Create Buying Request", "Help Center", "021 - 3005 2777", "info@ralali.com", and "English". The main navigation bar includes the Ralali.com logo, a search bar with "Find Item / Seller ...", a "Search" button, and icons for a shopping cart, user profile, and company logo. There are also "Register" and "Login" buttons. A large green banner features a "BAZAR SEMBAKO" promotion with the text "BELI BANYAK LEBIH HEMAT" and "UNTUNG HINGGA Rp 150rb". Below the banner is a "BELI SEKARANG" button. On the left, there is a "Category" list with "Show All" and various product categories like Agriculture & Food, Automotive & Transportation, etc. At the bottom, there is a "Wholesale Items" section with the text "Buy many items with cheaper price" and images of various products.



BUSINESS-TO-CONSUMER (B2C)

Business to Consumer merupakan bisnis yang dilakukan antara pelaku bisnis atau perusahaan dengan konsumen seperti pada umumnya. Bisnis yang dilakukan yaitu produsen menjual produk ke konsumen secara online.

Beberapa website di Indonesia yang menerapkan e-commerce tipe ini adalah Bhinneka, Berrybenka, Asus Store dan Eiger.

The screenshot displays the Berrybenka.com website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Belanja Online di HIJABENKA', 'BAYAR DI TEMPAT', 'PENGIRIMAN GRATIS', 'GRATIS 30 HARI PENGEMBALIAN', and 'KONTAK KAMI'. Below this, a banner promotes a 'SUBSCRIBE NEWSLETTER! GRATIS VOUCHER 50.000'. The main header features the 'BERRYBENKA.com' logo with the tagline 'FASHION IS JUST A CLICK AWAY', along with 'Masuk / Daftar' and 'Tas Belanja Saya (0)'. A secondary navigation bar includes categories like 'WANITA', 'PRODUK BARU', 'BATIK', 'PAKAIAN', 'SEPATU', 'TAS', 'AKSESORIS', 'KECANTIKAN', 'TOP 300', and 'SALE', along with a search bar labeled 'Cari Produk'. Two promotional banners are visible: one for 'SATU HARGA SAJA: SERBA 129.000' and another for 'HADIAH SELASA: VOUCHER 75.000'. Below these, there are two product images. The left image is a teal banner for 'MID OCTOBER CLEARANCE! ENJOY THE SALE!' with a 'LIHAT KOLEKSI' button. The right image shows a person's legs wearing black high-heeled shoes, with a text overlay: 'PICK YOUR SHOES, PICK YOUR PRICE! 149RIBU ATAU 199RIBU' and a 'LIHAT KOLEKSI' button.



CONSUMER-TO-BUSINESS (C2B)

Consumer to Business merupakan bisnis antara konsumen dan produsen dengan inisiatif dari salah satu pihak yang mencari atau membutuhkan terlebih dahulu. Jenis e-commerce ini sangat umum dalam proyek dengan dasar multi sumber daya. Sekelompok besar individu menyediakan layanan jasa atau produk mereka bagi perusahaan yang mencari jasa atau produk tersebut.

Contohnya adalah sebuah website dimana desainer website menyediakan beberapa pilihan logo yang nantinya hanya akan dipilih salah satu yang dianggap paling efektif.

Seperti www.istockphoto.com





CONSUMER-TO-CONSUMER (C2C)

- C2C merupakan jenis e-commerce yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa antar konsumen (konsumen dengan konsumen). Umumnya transaksi ini dilakukan melalui pihak ketiga yang menyediakan platform online untuk melakukan transaksi tersebut.

Beberapa contoh penerapan C2C dalam website di Indonesia adalah Tokopedia, Bukalapak dll. Disana penjual diperbolehkan langsung berjualan barang melalui website yang telah ada.



Bukalapak
.com



tokopedia



lamido
By **Lazada**



BLANJA



elevenia



BUSINESS TO ADMINISTRATION (B2A)

- Business to Administration mencakup semua transaksi yang dilakukan secara online antara perusahaan dan administrasi publik. Jenis e-commerce ini melibatkan banyak layanan khususnya di bidang-bidang seperti jaminan sosial, ketenagakerjaan, dokumen hukum dan register. Contoh: pajak.go.id, bpjsketenagakerjaan.go.id dll.

The image shows a screenshot of the BPJS Ketenagakerjaan website. At the top, there is a navigation menu with links for Home, Profil, Program, Peraturan, Laporan Kinerja, TJSJ, Good Governance, KIP, Lain-Lain, and Kontak. A language selector is set to English, and there is a search bar. Below the navigation, a large red banner promotes the BPJSTK Mobile app. The banner features the JD.ID Online Shopping logo and the BPJS Ketenagakerjaan logo. The text on the banner reads: "Install BPJSTK Mobile Dapatkan Diskon hingga 60% di JD.ID 27 September 2017". There are buttons for "Download on the App Store" and "GET IT ON Google Play". A hand is shown holding a smartphone displaying the BPJSTK Mobile app interface. To the right of the banner, there is a "VIDEo EDUKASI" section with a cartoon character and an "ELECTRONIC SERVICE" section with icons for TENAKERJA, PERUSAHAAN, and MITRA. Below these, there is a "Co-Marketing" section and an "AYO install BPJSTK MOBILE" section. At the bottom, there is a footer with the text "BERITA & PERISTIWA" and "17 Jul 2017".



CONSUMER TO ADMINISTRATION (C2A)

Consumer to Administration meliputi semua transaksi elektronik yang dilakukan antara individu dan administrasi publik. Jenis ini melibatkan banyak layanan khususnya di bidang-bidang pendidikan, pajak, dan kesehatan. Contoh: bpjs- kesehatan.go.id, pajak.go.id dll.

The screenshot shows the homepage of the BPJS Kesehatan website. The header includes the BPJS Kesehatan logo and navigation links: Beranda, Profil, Berita, Informasi Publik, Jaminan Kesehatan, Layanan, Galeri, and Hubungi Kami. The main content area features a large banner with a man in a suit, a hand holding a tree, and the slogan "KESEHATAN ADALAH INVESTASI YANG BERTAMBAH NILAI". Below the banner, there are sections for "GRAFIK" (with filters for Peserta and Faskes), "BERITA" (with a headline about early cancer detection), and "PENGUMUMAN" (with filters for UMUM, INFO LELANG, and SIARAN PERS). A sidebar on the left lists services like Pendaftaran Online, Fasilitas Kesehatan, Registrasi Badan Usaha, and Cek luran Peserta.



ONLINE TO OFFLINE (O2O)

Online to Offline merupakan e-commerce yang menarik pelanggan dari saluran online untuk toko fisik. O2O mengidentifikasi pelanggan di bidang online seperti email dan iklan internet, kemudian menggunakan berbagai alat dan pendekatan untuk menarik pelanggan datang ke toko fisik. Jadi konsep ini ingin menghubungkan antara saluran online dengan toko fisik. Contoh: alfacart.com dan mataharimall.com.

The screenshot displays the homepage of Matahari Mall. At the top, there are navigation links: "GRATIS ONGKIR", "BAYAR DI TEMPAT", "RATUSAN LOKASI PENGAMBILAN", "Pusat Bantuan", "Belum terdaftar? Login", and a shopping cart icon. The main header features the "MATAHARI Mall .COM" logo with a "BELI AJA" button, a search bar with the placeholder "Cari produk, kategori, atau merk", and a "CARI" button. A green banner on the right says "Nikmati Penawaran & Promo Spesial Matahari Mall.com". Below the header is a horizontal menu with categories: "SEMUA KATEGORI", "NEW DEALS", "PULSA NEW", "LOOKBOOK NEW", "INSTANT PICKUP", "UKM", "CINEMAXX TICKET", and "BEST PRICE GUARANTEE". The main content area is divided into several promotional banners: 1. An HP Spectre laptop advertisement with the text "HP Spectre The world's thinnest laptop. Rp 21.999.000" and "PRE ORDER AJA" button. 2. A "THANK GOD - IT'S - PAYDAY" banner featuring a smartphone, a camera, and a shopping bag. 3. A "Clearance Sale Below Rp 100.000" banner with a man and a woman. 4. A "hypermart July Blitz Sale" banner. 5. A "Bimoli" banner. 6. A "Kamera Digital" banner. The bottom of the page has a "BELI AJA" button.



TERIMA KASIH