



E-COMMERCE



E-COMMERCE

- E-commerce atau electronic commerce hadir seiring dengan perkembangan internet yang sangat pesat. E-commerce menjadi daya tarik tersendiri bagi pecinta kegiatan belanja baik pria maupun wanita. E-commerce hadir dalam menjawab tuntutan gaya hidup modern manusia yang menuntut kemudahan dan kecepatan dalam segala bidang. Tidak hanya pembeli yang dimudahkan dan dimanjakan dalam proses jual beli, penjual-pun juga dimudahkan untuk menjual produk / dagangan mereka dengan mudah dan cepat dibandingkan menjual melalui toko offline. Mulai muncul marketplace startup yang menjadi rumah bagi penjual online / online shop ini.

PERTUMBUHAN BISNIS E-COMMERCE



- Jumlah pemain bisnis e-commerce di Indonesia diperkirakan terus bertumbuh seiring dengan semakin banyaknya perusahaan yang mulai mengembangkan usaha ke ranah digital
- Perkembangan positif itu diperkuat data Sensus Ekonomi 2016 yang dikeluarkan Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa industri e-commerce di Indonesia dalam 10 tahun terakhir tumbuh sekitar 17% dengan total sekitar 26,2 juta usaha.
- Sementara itu Bloomberg menyatakan pada 2020 lebih dari separuh penduduk Indonesia terlibat dalam kegiatan e-commerce, dan McKinsey memperkirakan peralihan ke ranah digital akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi hingga US\$150 miliar pada 2025 dan akan terus meningkat.



KENAPA ANDA HARUS BERALIH KE E-COMMERCE?

- Pertumbuhan e-commerce dunia capai 13 % hingga 25 %
Proyeksi perkembangan penjualan retail e-commerce dari situs eMarketer menunjukkan pesatnya laju pertumbuhan e-commerce di seluruh dunia hingga tahun 2018 nanti. Tahun 2017 saja puncaknya mencapai hingga US\$ 1.6 triliun, dan di akhir tahun 2018 akan mencapai 2.6 triliun dolar.
- Membangun dan menjalankan bisnis e-commerce terbilang mudah
Aspek yang paling menantang dalam membangun bisnis ini adalah menentukan produk yang ingin dipasarkan. Namun jika Anda memiliki minat terhadap lini produk tertentu, apalagi jika mereka dapat membantu Anda secara langsung, hal ini tentu akan memudahkan proses pembangunan relasi dengan para distributor atau product sourcing. Sebagai tambahan, minat inilah yang akan mendorong Anda untuk mencapai kesuksesan dalam membangun bisnis ini.

KENAPA ANDA HARUS BERALIH KE E-COMMERCE?



80 persen populasi pengguna internet pernah belanja online

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan, mulai dari pengembangan situs yang menarik dan mudah diakses hingga menciptakan konten menarik yang dapat membantu mereka. Jika Anda memiliki komitmen untuk terus melakukan peningkatan secara konstan, dalam waktu dekat tentu Anda akan mendapatkan para pengikut yang setia.

Anda dapat menjual lebih banyak produk kepada pelanggan

Pemasaran konten merupakan cara yang efektif untuk menjual produk. Anda dapat membuat konten yang relevan dan memiliki nilai tambah untuk pengunjung Anda, undang mereka untuk menjadi email subscriber, lalu biarkan mereka mencari tahu sendiri informasi mengenai obralan, diskon, dan promosi produk yang Anda tawarkan.

KEGIATAN PADA E-COMMERCE :



- **Pembelajaan Online (Online Shopping)**
Contoh yang paling sederhana dan mudah dimengerti terkait e-commerce adalah pembelian melalui internet atau yang biasa kita kenal sebagai online shopping.
- **Pembayaran Elektronik (Electronic Payments)**
Sistem pembayaran yang satu ini bisa berlaku untuk apa saja termasuk transfer biaya produk, tagihan telepon, tagihan internet, dan lain-lain. **Terkait dengan transaksi yang dilakukan secara digital ini, aspek cyber security sangat penting untuk diperhatikan.**
- **Lelang Virtual (Virtual Auctions)**
Kegiatan e-commerce yang satu ini dipopulerkan oleh eBay. Ebay memungkinkan para customer untuk jual beli dengan harga yang sangat menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini dikarenakan adanya proses tawar-menawar yang terjadi sebelum harga terbaik disepakati bersama.

KEGIATAN PADA E-COMMERCE :



- **Transaksi Bank Digital (Internet Banking)**
E-commerce telah memungkinkan orang-orang untuk tidak repot-repot melakukan kunjungan rutin ke bank fisik. Jadi, orang-orang dapat melakukan aktivitas perbankan sehari-hari mereka secara online lewat aplikasi yang disediakan oleh bank masing-masing. Bank-bank yang ada di Indonesia tersebut mengklaim diri mampu memberikan layanan perbankan yang aman dengan aplikasi yang disediakan bagi kliennya.
- **Jual Beli Tiket Online (Online Ticketing)**
Ticketing saat ini, segala macam ticketing yang dilakukan oleh orang-orang dilakukan secara online melalui internet. Kegiatan ini termasuk pembelian tiket transportasi semacam pesawat, bus maupun kereta. Selain itu juga berlaku untuk pembelian tiket menonton pertandingan olah raga, film, hotel dll. Hal ini sebenarnya sangat menguntungkan bagi orang-orang agar mereka tidak perlu menunggu antrian panjang.

MODEL BISNIS E-COMMERCE



- Business Model: metode melakukan usaha yang dapat menghasilkan revenue bagi perusahaan untuk menjamin kelangsungan hidupnya
- Tiga komponen utama:
 - Target konsumen dan potensinya
 - Modal persaingan: formula produk dan layanan
 - Profit yang dapat diperoleh

MODEL KLASIFIKASI BISNIS E-COMMERCE



- **Business-to-Employees (B2E):** dimana organisasi menyediakan jasa, informasi, atau produk kepada individu karyawannya
- **e-Government:** dimana organisasi pemerintah membeli atau menyediakan produk, jasa, atau informasi bagi perusahaan atau individu warganegara
- **e-Learning:** penyampaian informasi secara online untuk tujuan pelatihan dan pendidikan

MODEL KLASIFIKASI BISNIS E-COMMERCE



- **Collaborative Commerce (C-Commerce):** dimana beberapa individu atau kelompok berkomunikasi dan berkolaborasi secara online
- **Exchange (e-Exchange):** bursa elektronik untuk umum yang beranggotakan banyak pembeli dan penjual
- **Exchange-to-Exchange (E2E):** dimana beberapa e-exchange berhubungan satu sama lain untuk pertukaran informasi

KERUGIAN



Pihak Konsumen

1. Rasa kurang puas terhadap fisik barang
2. Segala jenis penipuan masih banyak tersebar
3. Kurang percaya dgn barang yg dipesan
4. Kultur bahwa belanja rekreasi

Pihak Produsen

1. Kerusakan sistem secara tiba-tiba
2. Kerusakan dari penyelenggara ISP

RESIKO PADA E-COMMERCE



- **Kehilangan financial secara langsung**
Berubahnya data financial yang dilakukan oleh orang yang tidak bertanggung jawab.
- **Pencurian informasi rahasia**
Terbukanya data-data penting yang dirahasiakan, sehingga diketahui orang lain yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan/lembaga tersebut.
- **Kehilangan kesempatan bisnis**
Akibat sistem yang rusak secara tiba-tiba atau listrik mati yang mengakibatkan hilangnya kesempatan bisnis dalam waktu yang tidak dapat diperkirakan.
- **Akses kesumber oleh yg tidak berhak**
Seseorang atau sekelompok hacker yang berhasil membobol suatu sistem pada toko e-commerce dan mengambil data-data penting seperti data credit card, dll.

RESIKO PADA E-COMMERCE



- **Hilang kepercayaan dari konsumen**

Ini karena berbagai macam faktor seperti usaha yang dilakukan dengan sengaja oleh pihak lain yang berusaha menjatuhkan reputasi perusahaan tersebut atau bisa juga karena after sales yang buruk.

- **Kerugian yang tidak terduga**

Disebabkan oleh gangguan yang dilakukan dengan sengaja, ketidakjujuran, praktek bisnis yang tidak benar, kesalahan faktor manusia atau kesalahan sistem elektronik.



TERIMA KASIH