

1.

Business-to-Business (B2B)

B2B adalah transaksi baik secara digital maupun fisik antara bisnis yang satu dengan bisnis lainnya.

Selain itu, tersedia juga integrasi marketplace serta aplikasi kasir online maupun point of sales (POS) yang bisa membantu dalam transaksi bisnis.

1. Transaksi bisnis yang kompleks. Hal ini karena perusahaan B2B harus melewati beberapa tahapan sesuai prosedur perusahaan. Berbeda dengan transaksi jual beli yang terjadi umumnya. Prosedur bisnis tidak memungkinkan 2 perusahaan melakukan jual beli secara sederhana. Terdapat tahapan penyocokan antar perusahaan penyuplai dan perusahaan konsumen.
2. Kegiatan jual beli antar B2B pun dilandasi oleh hubungan baik yang telah dibangun selama bertahun-tahun. Perusahaan menjadi selektif terhadap produsen mana yang akan menerima barang dan jasa mereka. Sehingga terjalin kerjasama yang profesional namun saling menguntungkan satu dengan yang lainnya.
3. Biasanya B2B juga akan menerapkan negosiasi perjanjian pada awal kesepakatan kerja sama. Perusahaan B2B adalah pihak yang tidak ingin rugi. Perusahaan business to business mengandalkan betul negosiasi di awal atau kontrak yang di dalamnya meliputi barang pasokan dan perjanjian lainnya.
4. B2B merupakan kerjasama bisnis yang berlangsung lama atau dalam jangka panjang untuk menjaga rantai pasokan dan kontinuitas produksi.
5. Hubungan yang terjalin antar perusahaan merupakan hal yang terstandar dan telah memiliki prosedur baku dari tahun ke tahun. Tiap perusahaan wajib menaati standarisasi yang telah berlaku untuk menghindari hal-hal berisiko terganggunya stabilitas produksi.
6. Dengan segala kompleksitasnya, wajar rasanya bila perusahaan business to business merupakan hubungan bisnis yang orientasinya berjangka panjang. Hal ini demi meminimalisir adanya risiko bisnis, mengingat volume produksi pada B2B pun sangat tinggi.

Business-to-Consumer (B2C)

Business-to-Consumers (B2C) adalah jenis bisnis e-commerce yang paling umum dan paling dikenal oleh masyarakat. Contoh bisnis B2C yang cukup populer di Indonesia adalah Lazada, Amazon, Ebay, Traveloka, Berrybenka dan lain sebagainya.

1. Terbuka
Karakteristik yang pertama adalah terbuka untuk umum dan tidak terbatas. Sehingga setiap informasi tentang produk atau jasa yang perusahaan buat akan tersebar untuk seluruh masyarakat luas.
2. Transaksi Sederhana
Selanjutnya adalah prosedur transaksi model bisnis ini terjadi secara sederhana. Selain itu, transaksi tidak selalu berdasarkan relasi atau hubungan yang terjalin antara perusahaan dan konsumennya.
3. On Demand
B2C adalah model yang menyediakan produk atau jasa berdasarkan permintaan atau on demand. Produk atau jasa juga akan perusahaan sesuaikan dengan kebutuhan dari konsumen.

4. Persaingan Tinggi

Sedangkan karakteristik yang terakhir adalah persaingan yang sangat ketat dan tinggi. Hal tersebut terjadi karena adanya permintaan tinggi dari berbagai produk yang dibutuhkan secara perorangan. Sehingga lebih banyak produk serupa akan banyak bermunculan.

Consumer-to-Consumer (C2C)

C2C adalah transaksi barang atau jasa yang dilakukan dari konsumen kepada konsumen. Metode transaksi yang kerap dilakukan ada melalui cash on delivery atau COD. Website untuk model classified yang terkenal di Indonesia yakni OLX dan Kaskus.

1. Dapat dilakukan oleh perorangan atau kelompok kecil.
2. Proses transaksi yang sederhana karena tidak melibatkan perusahaan dalam proses transaksinya.
3. Konsumen dapat membandingkan harga dan kualitas dari barang atau jasa yang ditawarkan konsumen lainnya.
4. Pelaku bisnis dapat memperluas jaringan atau target pasarnya secara mudah melalui situs atau platform perantara.

Consumer-to-Business (C2B)

Seperti namanya, di dalam jenis Consumer-to-Business (C2B) transaksi jual beli produk atau jasa dilakukan dari konsumen kepada perusahaan. Ini adalah kebalikan penuh dari jenis B2C yang telah dijelaskan sebelumnya. Dalam jenis ini individu menawarkan produk atau jasa terhadap perusahaan yang membutuhkan dan siap untuk membelinya. Contoh mudahnya adalah para content writer yang menawarkan kemampuannya untuk menulis kepada perusahaan yang membutuhkan.

Business-to-Administration (B2A)

Business-to-Administration (B2A) atau yang bisa dikenal sebagai Business-to-Government (B2G) adalah jenis e-commerce yang menjual produk atau jasa kepada lembaga pemerintah. Nantinya pihak bisnis akan menawarkan berbagai jenis produk yang dibutuhkan untuk operasionalisasi dan proyek pemerintah. Dan transaksi jenis ini dilakukan dengan mengajukan tender.

Consumer-to-Administration (C2A)

Selain itu ada pula jenis Consumer-to-Administration (C2A) atau Consumer-to-Government (C2G) yang merupakan proses transaksi elektronik yang dilakukan oleh individu kepada lembaga pemerintah. Sebagai contoh adalah pembayaran pajak, iuran BPJS dan lain sebagainya dari individu kepada pemerintah.

Online-to-Offline (O2O)

Ini adalah jenis bisnis baru di mana produsen menggunakan dua saluran baik itu toko online maupun offline. Pihak produsen akan melakukan promosi, menemukan konsumen, menarik konsumen serta meningkatkan kesadaran mereka terhadap produk dan layanan melalui jaringan *online*. Yang kemudian diteruskan dengan melakukan pembelian di toko *offline*. Selain itu, jenis O2O juga berhubungan dengan aktivitas pemesanan secara *online* dan melakukan pengambilan barang

di toko offline. Jenis ini banyak digunakan pada sektor transportasi seperti Gojek dan Grab serta akomodasi seperti Airbnb, Airy, dan lain sebagainya.

2.

Perusahaan adalah organisasi yang didirikan oleh sekelompok orang atau seseorang atau badan lain yang kegiatannya melakukan distribusi dan produksi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia.

3.

Barang adalah produk fisik yang bisa dibeli oleh pelanggan dengan harga tertentu. Sedangkan jasa adalah fasilitas atau manfaat yang diberikan ke konsumen.