**TOPIC 3**

**E-COMMERCE DAN WEB PROGRAMING**

**Analisis Penjualan Produk Online**

Nama : Diaz Adha Asri Prakoso

NIM : 0102518007

**Produk yang dijual :** Smartphone

**ANALISIS :**

1. **Model Perilaku Konsumen E-Commerce**

* **Karakteristik individu dari konsumen**

Produk ini bisa digemari atau disukai oleh semua kalangan umur mulai dari anak kecil hingga orang dewasa baik laki-laki ataupun perempuan. Produk ini juga ada hubungannya dengan jabatan seseorang dan pendapatan rumah tangga, bila jabatan dan pendapatan seseorang tinggi maka smartphone yang dibeli adalah smartphone yang paling update dari sisi spesifikasi dan juga yang ber-merk terkenal. Selain itu, produk ini juga ada hubunganya dengan karakteristik gaya hidup dimana jika gaya hidup sesorang yang mewah tentunya akan berbeda dengan gaya hidup sesorang yang biasa-biasa saja. Tetapi, yang perlu diwaspadai adalah produk ini disarankan jangan digunakan oleh anak-anak yang masih dibawah umur karena takut disalahgunakan untuk hal-hal yang tidak penting.

* **Variabel lingkungan dalam membeli**

Para konsumen membeli produk ini biasa digunakan untuk keperluan individu, sosial maupun untuk sebuah komunitas.

* **Faktor konsumen dalam membeli**

Konsumen membeli produk ini karena dari segi kebutuhan produk ini banyak digunakan orang bukan hanya untuk berkomunikasi melainkan untuk melakukan pekerjaan, browsing, sosial media dan lain-lain. Selain itu juga ada orang yang terpengaruh dengan orang lain untuk membeli produk ini, misalkan di lingkungan sekolah ada teman yang membeli smartphone baru lalu kita terpengaruh untuk membeli smartphone itu juga.

1. **Pelayanan Pelanggan**

* **Segmentasi Pasar**

Pembagian pasar menjadi unit geografis yang berbeda, misalnya di Indonesia penjualan smartphone merk apple lebih mahal dibandingkan dengan negara lainya karena di Indonesia banyak orang yang menyukai atau menggemari merk tersebut.

* **Pelayanan Pengiriman untuk pelanggan pada internet**

Tampilan web harus tersusun rapih dan mudah digunakan oleh para konsumen selain itu pengiriman juga harus dikirim tepat waktu dan sesuai dengan pesanan disertai dengan adanya jaminan asuransi jika produk ada masalah di perjalanan.

1. **Iklan**

* **Alasan Beriklan di Internet**

Melakukan iklan di internet karena iklan produk ini bisa lebih luas dan dilihat banyak orang, serta iklan di internet bisa selalu di update setiap waktu kapan saja, sehingga jika kita mempunyai produk baru yang ingin dijual kita bisa langsung update saja di internet. Memasang iklan di internet juga bisa lebih efisien dan efektif dalam menarik para konsumen.

* **Strategi Periklanan**

Menyususn tampilan iklan yang menarik secara visual supaya bisa menarik untuk dibaca konsumen, dan selain mengiklankan di internet juga di iklankan di berbagai majalah, *commercial tv*, dan pembagian brosur-brosur ke kalangan tertentu.