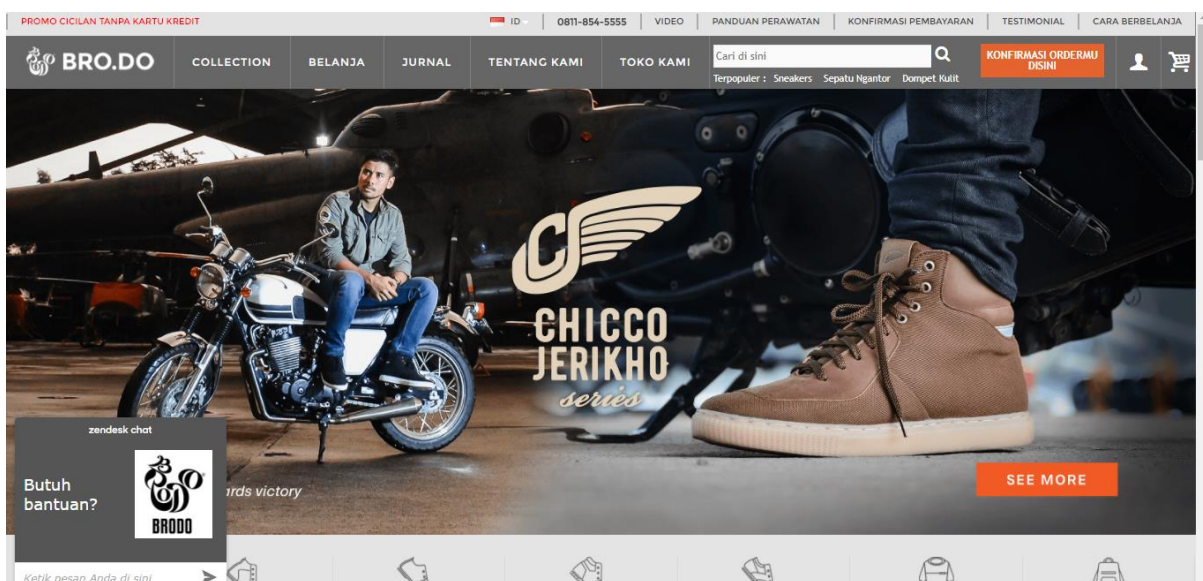


Tugas 4 Individu

1. Pada hakikatnya, *e-tailing* atau *electronic tailing* merupakan aktivitas penjualan dan pembelian produk secara ritel (eceran) dengan menggabungkan elemen teknologi. Sehingga seluruh atau sebagian aktivitas tersebut dilakukan secara *online*. Diharapkan, dengan menerapkan *e-tailing* dapat membuat harga produk menjadi lebih murah, sehingga meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Selain itu, keunggulan lain dari penerapannya *e-tailing* adalah menjamah lebih banyak calon pembeli, memberikan informasi produk secara eksplisit serta lengkap, dan mempermudah calon pembeli dalam menentukan produk yang ingin dibeli (fitur *search* atau kategorisasi) maupun menghemat waktu calon pembeli yang tidak perlu mengunjungi *physical store*.

B2C *business to consumer* dapat dikatakan sebagai *e-tailing*. Hal tersebut dikarenakan proses bisnis dari keduanya sama. Dimana kedua model tersebut memiliki proses *supply chain* yang sama. Proses *supply chain* tersebut memungkinkan pembelian produk oleh *customer* langsung kepada pihak perusahaan yang memproduksi produk tersebut. Sehingga dapat dikatakan terjadi *disintermediary* pihak ketiga (*supplier*) pada *supply chain* tersebut. Interaksi secara langsung antara pembeli dengan pihak yang memproduksi sekaligus menjual produk (perusahaan), memberikan beberapa keuntungan. Seperti terjalinnya komunikasi yang efektif antara kedua pihak. Dimana pihak penjual dapat mengetahui kebutuhan atau keinginan pembeli, maupun kritik dan saran yang disampaikan oleh pembeli. Mengingat bahwa kritik dan saran merupakan hal yang krusial dalam meningkatkan *sustainability* suatu perusahaan. Contoh dari B2C (*e-tailing*) adalah <http://www.bro.do/>.



Halaman utama dari situs bro.do

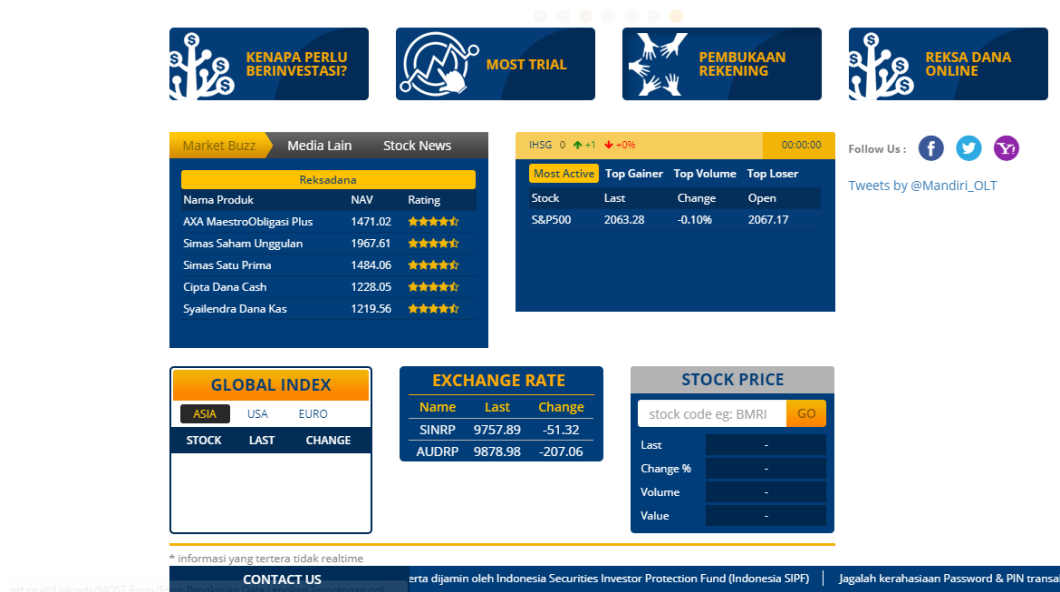
2. AirBnB merupakan situs *e-marketplace* bagi orang yang ingin menyewa maupun menyewakan properti (kamar apartemen ataupun rumah) yang ia miliki. Pada situs tersebut, pengguna dapat menjadi pihak penyewa, yang menyewakan, dan keduanya. Bagi pihak penyewa (wisatawan), kehadiran situs ini tentu dapat menjadi alternatif utama bagi mereka yang ingin menikmati kearifan lokal suatu daerah, serta pengalaman baru yang cukup menarik, jika dibandingkan dengan menginap di hotel. Sedangkan bagi pihak yang menyewakan, mereka mendapatkan penghasilan tambahan.

Alur proses kegiatan penyewaan pada AirBnB dimulai ketika pihak penyewa melakukan *booking* ataupun proses pembayaran suatu properti melalui situs AirBnB. Kemudian, pemilik properti atau orang yang diberikan kewenangan oleh pemilik properti akan menghubungi pihak penyewa untuk membuat kesepakatan mengenai prosuder *check-in*. Proses komunikasi antara kedua pihak tersebut dapat melalui fitur *message* pada situs AirBnB. Pada saat hari-H, kedua pihak tersebut akan bertemu untuk melakukan serah terima kunci dan biasanya pihak pemilik properti akan menjelaskan fasilitas yang dimiliki oleh properti tersebut.

Menurut saya, keberadaan AirBnB dapat mempengaruhi industri travel. Jika kehadiran situs AirBnB didukung positif oleh kementerian pariwisata dan masyarakat lokal, maka saya berspekulasi bahwa industri travel di Indonesia akan sangat berkembang, dengan bermunculan beberapa objek wisata yang baru dan menarik. Selama ini, ketersediaan tempat penginapan (Hotel maupun vila) pada daerah yang jauh dari perkotaan tentu menjadi tantangan bagi industri travel di Indonesia. Oleh karena itu, dengan adanya AirBnB maka dapat menyelesaikan permasalahan tersebut. Walaupun kehadiran AirBnB, dapat menurunkan omset dari hotel-hotel disekitarnya. Tetapi, menurut saya eksistensi AirBnB tidak sampai menyebabkan bangkrutnya hotel-hotel tersebut. Karena AirBnB dan Hotel memiliki *target market* dan orientasi yang berbeda. Jika AirBnB lebih ditujukan pada kaum *millennials* maupun wisatawan *backpacker* sedangkan hotel ditujukan bagi orang yang sedang melakukan perjalanan bisnis maupun mencari kenyamanan.

3. Salah satu penyedia jasa *online stock-trading* adalah Mandiri sekuritas *online trading* (MOST). MOST merupakan layanan komprehensif yang disediakan oleh PT. Mandiri Sekuritas untuk memudahkan pengguna bertransaksi saham secara *online*. MOST menyajikan informasi pasar secara *real time*, saran ketika ingin membeli saham, hasil riset yang terpercaya, dan informasi berguna lainnya yang dapat menjadi pedoman bagi pengguna.

Secara garis besar, MOST merupakan pialang saham yang menjadi pihak ketiga antara pengguna (pembeli saham) dengan Bursa efek Indonesia. Seperti pada film *The Wolf of Wall Street*, maka diibaratkan MOST merupakan perusahaan tempat Jordan Belfort (Leonardo Di Caprio) berkerja dan Wall Street yang menjadi tempat bursa efek. MOST memiliki beberapa kelebihan, yaitu layanan yang aman, gratis pelatihan pasar modal untuk pemula dan nasabah serta bebas biaya bulanan dan administrasi. Aktor pada bisnis tersebut adalah nasabah (pembeli saham), perusahaan MOST, dan Bursa efek (Indonesia).



Halaman utama situs MOST (www.most.co.id)

- Salah satu bisnis *catering online* di Indonesia adalah Gorry gourmet (www.gorrygourmet.com). Gorry gourmet merupakan situs penyedia makanan (*catering*) untuk diet secara *online*. Situs tersebut menyediakan makanan yang mengkombinasikan menu *world-class chef* dan menu restoran ternama di Indonesia, serta rasa yang lezat dan memiliki kandungan gizi yang baik. Selain makanan, situs tersebut juga menyediakan jasa konsultasi kesehatan secara gratis kepada seluruh pelanggan.

Menurut saya, faktor kesuksesan yang diperlukan pada bisnis *catering online*, yaitu :

1. Peringkat situs pada *search engine*

Peringkat situs pada *search engine* tentu merupakan hal yang krusial bagi popularitas suatu situs. Oleh karena itu, dengan melakukan *search engine optimization* maka dapat meningkatkan popularitas suatu situs dengan harapan dapat meningkatkan jumlah pelanggan.

2. Kustomisasi menu makanan

Dengan menyediakan kustomisasi menu makanan bagi pelanggan, maka pelanggan dapat memilih makanan yang ia sukai. Sehingga dengan adanya fitur tersebut dapat meningkatkan rasa kepuasan atas makanan yang ia pilih. Selain itu, fitur tersebut juga berpotensi untuk meningkatkan loyalitas suatu pelanggan. Karena ketika pelanggan tersebut telah menemukan kombinasi menu makanan favoritnya, maka ia cenderung akan memesan kembali menu makanan tersebut.

— TENTUKAN PAKET PILIHAN ANDA —

- Pilih Goal -

- Pilih Paket -

- Pilih Hari -

- Pilih Meals -

Find Price

Ketentuan:

Order Menu / Berlangganan sekarang untuk kami antarkan di H+1 setelah konfirmasi pembayaran.

* Bila H+1 adalah hari libur nasional, paket mulai diantarkan di hari kerja berikutnya.

* Order dengan konfirmasi pembayaran di atas jam 15.00 akan dikirimkan di H+2.

* Pemesanan kami buka setiap hari, mulai pukul 08.00 - 15.00 dan kami kirimkan pada hari Senin - Sabtu (di luar hari libur nasional).

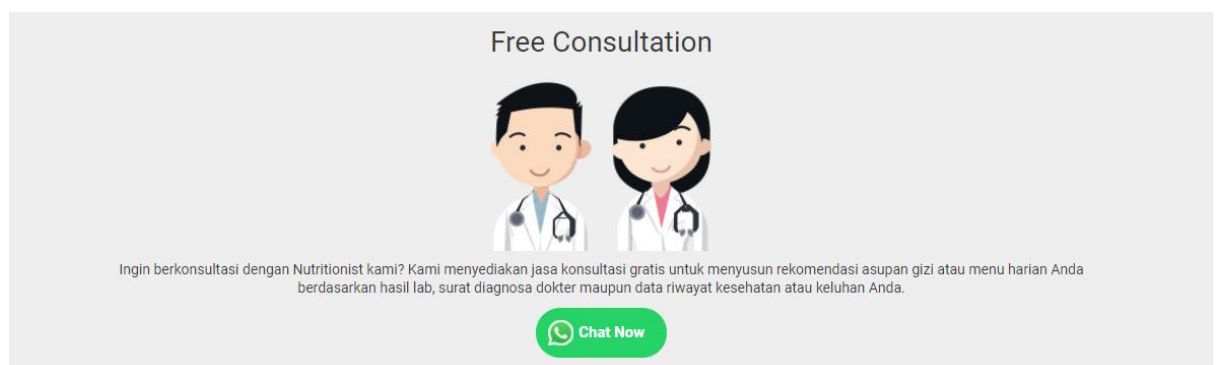
* Pengantaran di hari Minggu diliburkan.

* Khusus untuk pemesanan di hari Sabtu, konfirmasi pembayaran di atas jam 15.00 akan dikirimkan di H+3 (hari Selasa minggu berikutnya).

Fitur Kustomisasi menu makanan pada situs Gorry gourmet

3. Fitur pendukung lainnya yang bermanfaat

Fitur pendukung yang disediakan pada situs Gorry gourmet adalah layanan konsultasi kesehatan dengan *Nutritionist* secara gratis. Dengan adanya fitur tersebut, maka pelanggan yang ingin melakukan diet (salah satu tujuan utama seseorang untuk membeli makanan di situs Gorry gourmet) akan sangat senang dengan keberadaan situs tersebut. Selain itu mereka juga memiliki sosok yang membantu maupun memotivasinya agar memiliki tubuh yang ideal.



Fitur layanan konsultasi kesehatan pada situs Gorry gourmet

4. Testimoni pelanggan

Testimoni pelanggan merupakan salah satu hal yang terpenting dalam membangun citra perusahaan. Testimoni dari pelanggan sangat merepresentasikan performa dari perusahaan tersebut. Oleh karena itu, dengan memiliki testimoni pelanggan yang positif, maka tidak menutup kemungkinan perusahaan tersebut akan memiliki pelanggan baru yang terus bermunculan.

TESTIMONIAL

Tepat satu tahun lalu, 4 bulan sebelum acara pernikahanku, badanku mengembang dan sempat membuat gaun yang akan aku pakai di resepsi jadi kesempitan. Aku pun langsung melakukan diet secara intensif, tapi malah berujung dengan kelelahan dan sempat membuatku pingsan. Setelah itu, salah satu sahabatku merekomendasikan Weight Management Program dari Gorrry Gourmet yang berhasil sukses! Aku berhasil mengurangi 12 kg berat badan hanya dalam waktu 4 bulan. Selain membuat gaun pernikahanku kembali muat, suamiku pun sadar dengan perubahan yang terjadi pada penampilanku. Katanya bahkan aku kelihatan lebih segar dan seksi, hahaha.

Yosianah, HRD

Testimoni yang positif pada situs Gorrry gourmet

5. Pro :

Penggunaan sosial media sebagai tempat berjualan secara *online (e-market place)* tentu memberikan dampak yang positif bagi masyarakat umum, terutama di Indonesia. Dari sisi penjual, berjualan di sosial media merupakan strategi yang efektif dan efisien, dikarenakan pada sosial media terdapat banyak *potential customers*, mengingat jumlah pengguna aktif sosial media di Indonesia sangat besar. Selain itu, proses pengelolaan toko dapat dikatakan sangatlah *simple* atau tidak ribet. Jika dibandingkan dengan *e-commerce* seperti tokopedia dan lainnya tentu prosesnya lebih kompleks.

Kemudian dari sisi pembeli, *user interface* dari sosial media yang biasa ia gunakan tentu sudah tidak membuatnya merasa bingung, sehingga memudahkan pembeli ketika ingin melihat-lihat produk. Kemudian alur pemesanan melalui sosial media juga tergolong *simple*, setelah mendapatkan produk yang ingin mereka dibeli, pengguna cukup mengatakannya pada penjual melalui kolom komentar ataupun *direct message* dan melakukan proses pembayaran. Jika dibandingkan dengan *e-commerce*, maka pengguna yang belum terbiasa akan merasa kesulitan saat ingin melakukan pembelian produk.

Kontra :

Penggunaan sosial media sebagai tempat berjualan secara *online (e-market place)* tentu melenceng dari tujuan utamanya, yaitu tempat untuk saling berbagi pengalaman, berkomunikasi dengan teman, dan menambah jaringan pertemanan. Kemudian, dengan tidak adanya pihak ketiga (*intermediary*) pada media sosial, maka peluang terjadinya kejahatan akan semakin besar. Selain itu, saat ini pada sosial media Instagram telah terdapat banyak komentar yang bersifat *spam* untuk memasarkan produk dari toko *online* yang dimilikinya, menurut saya hal tersebut sangatlah mengganggu privasi (walaupun dapat mengaktifkan fitur *private account*) dari pemilik akun dan sudah cukup meresahkan.

6. Keuntungan :

Dengan mengubah status menjadi *fresh graduate* pada LinkedIn maka para perusahaan yang sedang mencari pegawai baru dapat mengetahui berbagai informasi terkait pegawai tersebut. Selain itu, ketika memasang status tersebut, maka membuka jalan yang lebar bagi kita untuk berkenalan dengan sesama alumni, yang berpotensi untuk menawarkan kita pekerjaan. Kemudian kita juga dapat menambah koneksi dengan orang-orang yang baru. Kemudian jika mengisi data pribadi secara komplit maka tidak menutup kemungkinan bahwa kita akan dilirik oleh perusahaan yang membutuhkan kemampuan kita.

Kerugian:

Informasi yang bersifat privasi dan disebar di Internet, membuat semua orang dapat melihat informasi tersebut. Maka tidak menutup kemungkinan bahwa terdapat oknum yang akan menyalahgunakan data pribadi kita untuk melakukan penipuan, sehingga dapat merugikan diri kita dan orang lain yang menjadi korban penipuan. Kemudian pada LinkedIn seseorang dapat mengklaim dirinya telah sarjana, padahal sebenarnya tidak. Hal tersebut tentu merupakan tindak kecurangan yang tidak dibenarkan.

7. *Review* produk pada *online shopping* merupakan salah satu hal yang dapat meningkatkan *sustainability* suatu perusahaan. Apapun *review* dari produk tersebut, baik atau buruk, maka dapat menjadi masukan yang berharga bagi perusahaan. Jika *review* produk sudah baik, perusahaan perlu menyikapinya dengan tetap mempertahankan kualitas produk tersebut dan mengawasi kompetitor sejenis serta terus mengembangkan inovasi-inovasi pada produk selanjutnya. Sedangkan *review* produk yang negatif dari pelanggan (yang jujur) merupakan pengalaman berharga yang didapatkan bagi perusahaan. Dengan adanya *review* produk yang negatif tersebut, maka merupakan momentum yang pas bagi perusahaan untuk memperbaiki produknya. Walaupun seharusnya

perusahaan juga telah menguji produknya terlebih dahulu. Tidak dapat dipungkiri bahwa *review* produk yang negatif tersebut juga dapat menurunkan citra perusahaan, sebaiknya hal tersebut harus ditanggapi secara positif oleh karyawan perusahaan dengan menjadikannya sebagai tantangan.

Sama dengan *review* produk, *rating* dari pelanggan juga merupakan hal yang krusial dalam kemajuan bisnis suatu perusahaan. *Rating* yang baik dari pelanggan tentu jangan membuat perusahaan tersebut cepat berpuas diri, perusahaan tersebut harus mencari cara untuk menjaga kredibilitas yang baik tersebut. Kemudian *rating* yang buruk dari pelanggan tentu dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi perusahaan tersebut. Jangan menyalahkan seseorang dikarenakan mendapatkan *rating* yang buruk tersebut, karena pada hakikatnya perusahaan terdiri dari karyawan yang harus saling bersinergi untuk membangun perusahaan tersebut kearah yang positif

Daftar Pustaka

MOST. Diakses pada tanggal 20 April 2018, dari <https://www.most.co.id/Portal>

AirBnB: Itu Apa Sih?. Diakses pada tanggal 20 April 2018, dari <https://www.pergidulu.com/airbnb-itu-apa-sih/>

Catering makanan sehat membuat hidup Anda lebih mudah!. Diakses pada tanggal 20 April 2018, dari <https://www.gorrygourmet.com/>