

Nama : Andri Firman Saputra

NIM : 201011402125

Kelas : 07TPLP016

Tugas : E-Commerce – UTS

1. Jelaskan perkembangan eCommerce di Indonesia hingga saat ini!

eCommerce di Indonesia telah mengalami perkembangan yang pesat selama beberapa tahun terakhir. Beberapa faktor yang memengaruhi perkembangannya termasuk peningkatan penetrasi internet, pertumbuhan smartphone, dan perubahan perilaku konsumen. Hingga saat ini, perkembangan eCommerce di Indonesia mencakup:

- **Pertumbuhan Pengguna Internet:** Jumlah pengguna internet di Indonesia terus meningkat, terutama di kalangan generasi muda. Ini memungkinkan lebih banyak orang untuk mengakses platform eCommerce.
- **Penetrasi Smartphone:** Peningkatan kepemilikan smartphone mempermudah akses ke aplikasi eCommerce, sehingga lebih banyak orang dapat berbelanja online dengan mudah.
- **Peningkatan Investasi:** Banyak perusahaan eCommerce besar dan investor asing telah menginvestasikan modal besar dalam industri ini. Ini menciptakan persaingan yang ketat dan inovasi yang terus berlanjut.
- **Diversifikasi Produk:** Semakin banyak produk dan layanan yang ditawarkan melalui eCommerce, mulai dari barang konsumen hingga makanan, layanan pengiriman, dan lainnya.
- **Pembayaran Digital:** Penggunaan pembayaran digital seperti e-wallet dan kartu kredit semakin umum, yang mendukung transaksi online.

2. Jelaskan karakteristik dari setiap jenis-jenis eCommerce dan berikan contoh!

Karakteristik eCommerce dan Contohnya:

Terdapat beberapa jenis eCommerce yang memiliki karakteristik yang berbeda. Berikut adalah beberapa jenis eCommerce dan contohnya:

- **B2C (Business-to-Consumer):**

Karakteristik: Penjualan produk atau layanan dari bisnis kepada konsumen individu.

Contoh: Tokopedia, Shopee, Lazada.

- B2B (Business-to-Business):

Karakteristik: Transaksi antara bisnis dengan bisnis lainnya.

Contoh: Alibaba, Indotrading (platform untuk bisnis B2B di Indonesia).

- C2C (Consumer-to-Consumer):

Karakteristik: Konsumen menjual barang atau layanan kepada konsumen lainnya.

Contoh: Bukalapak, OLX.

- P2P (Peer-to-Peer) atau Sharing Economy:

Karakteristik: Orang berbagi barang atau layanan satu sama lain melalui platform online.

Contoh: Gojek, Grab (sebagai platform ride-sharing), Airbnb (sebagai platform penyewaan akomodasi).

- M-Commerce (Mobile Commerce):

Karakteristik: Transaksi yang dilakukan melalui perangkat seluler (ponsel dan tablet).

Contoh: Aplikasi mobile dari toko online seperti Tokopedia atau Traveloka.

3. Bagaimana syarat membuat kata kunci yang baik untuk meningkatkan ranking pengunjung, jelaskan!

Syarat Membuat Kata Kunci yang Baik untuk Meningkatkan Ranking Pengunjung:

Membuat kata kunci yang baik merupakan kunci penting dalam upaya meningkatkan peringkat pengunjung di mesin pencari. Beberapa syarat penting meliputi:

- a. Relevansi: Pastikan kata kunci Anda relevan dengan konten yang Anda tawarkan. Kata kunci harus sesuai dengan produk atau layanan yang Anda jual.
- b. Volume Pencarian: Pilih kata kunci yang memiliki volume pencarian yang cukup tinggi. Ini akan membantu Anda menjangkau lebih banyak pengunjung potensial.
- c. Kompetisi: Pertimbangkan tingkat kompetisi kata kunci. Hindari kata kunci yang terlalu kompetitif, kecuali jika Anda memiliki strategi SEO yang kuat.
- d. Long-Tail Keywords: Pertimbangkan menggunakan kata kunci long-tail yang lebih spesifik. Ini dapat membantu Anda menargetkan audiens yang lebih tersegmentasi.
- e. Analisis Pesaing: Perhatikan kata kunci yang digunakan oleh pesaing Anda dan cari peluang untuk bersaing.
- f. Penggunaan Alat SEO: Gunakan alat-alat seperti Google Keyword Planner atau SEMrush untuk meneliti kata kunci yang cocok untuk bisnis Anda.

4. Bagaimana melakukan Riset Pasar Online terhadap Kompetitor selain yang telah dijelaskan diatas, jelaskan dan berikan contoh!

Riset Pasar Online terhadap Kompetitor:

Melakukan riset pasar online terhadap kompetitor adalah langkah penting untuk memahami pasar dan bersaing dengan efektif. Langkah-langkahnya mencakup:

- a. Analisis Situs Web: Teliti situs web kompetitor untuk memahami bagaimana mereka mengorganisasi produk, harga, dan promosi.
- b. Pengumpulan Data Demografi: Peroleh data demografi tentang pengunjung kompetitor untuk memahami siapa target pasar mereka.
- c. Monitor Kinerja: Gunakan alat seperti Google Analytics untuk melihat berapa banyak pengunjung yang mereka dapatkan, tingkat konversi, dan sumber lalu lintas.
- d. Analisis Media Sosial: Teliti kehadiran kompetitor di media sosial untuk memahami cara mereka berinteraksi dengan pelanggan dan strategi pemasaran mereka.
- e. Tinjau Ulasan Pelanggan: Baca ulasan pelanggan tentang kompetitor untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan produk atau layanan mereka.
- f. Identifikasi Peluang: Setelah Anda mengumpulkan data, identifikasi peluang yang mungkin, seperti celah dalam produk atau layanan yang bisa Anda isi.

Contoh: Jika Anda menjalankan toko online sepatu dan menemukan bahwa kompetitor utama Anda memiliki keluhan yang berulang tentang pelayanan pelanggan, Anda dapat mengidentifikasi peluang untuk memberikan pelayanan pelanggan yang lebih baik dan mempromosikannya sebagai keunggulan Anda.



UNIVERSITAS PAMULANG
KARTU UJIAN TENGAH SEMESTER GANJIL 2023/2024
NOMOR UJIAN : 651020129049

FAKULTAS / PRODI : ILMU KOMPUTER / TEKNIK INFORMATIKA S1

NAMA MAHASISWA : ANDRI FIRMAN SAPUTRA

NIM : 201011402125

SHIFT : REGULER A

No	Hari/ Tanggal	Waktu	Ruang	Kelas	Mata Kuliah	Paraf
1	Senin, 23 Okt 2023	07.10 - 08.50	V.754	07TLP016	MANAJEMEN PROYEK INFORMATIKA	1
2	Senin, 23 Okt 2023	08.50 - 10.30	V.754	07TLP016	TEKNIK RISET OPERASIONAL	2
3	Senin, 23 Okt 2023	10.30 - 12.10	V.754	07TLP016	KEAMANAN KOMPUTER	3
4	Senin, 23 Okt 2023	13.00 - 14.40	V.754	07TLP016	METODE NUMERIK	4
5	Selasa, 24 Okt 2023	13.00 - 14.40	V.754	07TLP016	SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN	5
6	Rabu, 25 Okt 2023	07.10 - 08.50	V.754	07TLP016	KEWIRAUSAHAAN	6
7	Rabu, 25 Okt 2023	13.00 - 14.40	V.754	07TLP016	TESTING DAN QA PERANGKAT LUNAK	7
8	Jumat, 27 Okt 2023	10.30 - 12.10	V.754	07TLP016	E-COMMERCE	8

Peraturan dan Tata Tertib Peserta Ujian

1. Peserta ujian harus berpakaian rapi, sopan dan memakai jaket Almamater
2. Peserta ujian sudah berada di ruangan sepuluh menit sebelum ujian dimulai
3. Peserta ujian yang terlambat diperkenankan mengikuti ujian setelah mendapat ijin, tanpa perpanjangan waktu
4. Peserta ujian hanya diperkenankan membawa alat-alat yang ditentukan oleh panitia ujian
5. Peserta ujian dilarang membantu teman, mencontoh dari teman dan tindakan-tindakan lainnya yang mengganggu peserta ujian lain
6. Peserta ujian yang melanggar tata tertib ujian dikenakan sanksi akademik



Tangerang Selatan, 23 Oktober 2023
Ketua Panitia Ujian

UBAID AL FARUQ, S.Pd., M. Pd
NIDN. 0418028702