

Anggota :

(Kelas A)

Faisal Rizky (1406573015)

(Kelas B)

M. Rizky Ramadhan (1406577915)

1. Perbedaan utama Alibaba dan CCEC adalah terlihat dari proses *delivey* dan proses *payment*. CCEC sepenuhnya mengontrol proses *delivery* ketika terjadi transaksi dimana *Seller* harus mendistribusikan barangnya ke CCEC ketika hendak menjual barang di CCEC dengan kata lain CCEC memiliki *physical warehousesnya* sendiri. Proses pengiriman dilakukan CCEC dengan bantuan *transport company* yang sudah terdaftar di CCEC. Berbeda dengan Alibaba yang tidak terlibat dalam proses pengiriman. Alibaba membebaskan *seller* dan *buyer* memilih jasa pengiriman transaksi mereka sehingga Alibaba tidak memerlukan *physical store*. Perbedaan lainnya terletak pada proses *payment*. Alibaba menyediakan banyak bank untuk melakukan transaksi. *Buyer* di Alibaba harus mengirimkan uangnya ke Alibaba dan *seller* juga akan mengambil uang dari Alibaba. Sedangkan CCEC *payment* dilakukan oleh *buyer* langsung kepada bank yang berkerja sama dengan CCEC dan *seller* juga harus mengambil di bank yang juga berkerja sama dengan CCEC.(Fig 3, Fig 4 )

2. Proses transaksi yang terjadi di Alibaba yang pertama adalah adanya keinginan *buyer* melakukan transaksi setelah *seller* mempublikasikan produk yang dijualnya. Kemudian terjadilah proses negosiasi. Negosiasi merupakan tahap dimana *seller* dan *buyer* akan melakukan proses negosiasi sehingga mencapai tujuan yang sama yaitu transaksi, negosiasi bisa berupa keinginan *buyer* untuk mendapatkan harga yang lebih baik atau sebaliknya. Pada tahap ini Alibaba menyediakan Online Catalog, Online Auctions, TrustPass, Trade Manager, pada tahap ini Alibaba membantu *seller* dan *buyer* untuk melakukan transaksi yang aman, efektif dan efisien. Setelah tahap negosiasi berhasil maka akan melanjutkan ketahap pembayaran di tahap ini *buyer* akan melakukan pembayaran kepada *seller* pembayaran dilakukan dengan melibatkan bank pembeli dan penjual serta Ali-pay. *Buyer* akan melakukan transfer ke Ali-pay setelah itu *seller* akan mengirimkan barang ke *buyer* setelah *buyer* menerima *goods receipt* maka Ali-pay akan mengirimkan uang kepada *seller* sesuai dengan harga yang telah ditentukan *seller* dan *buyer* . Ali-pay membantu *buyer* untuk memastikan transaksi aman dari segi pembayaran. Sedangkan untuk proses *delivery* sepenuhnya diserahkan kepada *seller* dan *buyer*. *Seller* dan *buyer* bebas memilih jasa apapun untuk proses pengiriman barang. (Bagian 4. 1 Fig 2 dan table 1, Paragraf 4 bagian 4. 1. 1 , Paragraf 3 bagian 4. 1. 2)

3. Page 5 subbab 4.1.2 paragraf 2 & Figure 4:

Proses Order Fulfillment Alibaba meliputi pengiriman(shipping) dan pembayaran. Pembeli dan penjual melakukan kesepakatan memilih metode & penyedia transportasi. Transportasi yang digunakan tidak dibatasi oleh Alibaba. Alibaba menggunakan

sistem Escrow dimana pembeli dapat melakukan proses pembayaran sebelum pengiriman namun uang baru akan dikirim sistem ke akun penjual setelah barang sampai. Setelah sepakat, pembeli akan transfer pembayaran melalui Ali-pay, namun uang transfer tersebut akan disimpan sementara oleh Ali-pay untuk mencegah kemungkinan penipuan. Penjual menerima konfirmasi Ali-pay bahwa pembeli telah mentransfer uangnya, kemudian mengirimkan barang melalui transportasi yang disepakati. Setelah barang dipastikan sampai ke pembeli, pembeli mengonfirmasi barang telah sampai melalui Ali-pay. Ali-pay kemudian akan mentransfer uang dari akun pembeli kepada akun penjual. Setelah proses pengiriman dan pembayaran tuntas, pembeli dapat memberikan komentar dan penilaian terhadap barang yang dibeli melalui situs Alibaba.

#### 4. page 2 subbab 4.1

Pengembangan nilai berperan dalam keempat fase dalam proses transaksi e-market di Cina yang meliputi:

- a. Fase Informasi: E-market mengatur konten informasi yang disajikan dengan membagi jenis informasi tersebut untuk memudahkan penjual/pembeli. Selain itu, konten informasi dapat diatur sesuai kebutuhan pengguna.
- b. Fase Negosiasi: E-market berperan menerapkan peraturan untuk mendukung proses negosiasi penjual dan pembeli yang jujur, adil, dan efisien. E-market juga perlu support aktivitas-aktivitas B2B seperti tandatangan kontrak, lelang, dll.
- c. Fase Pembayaran: E-market menyediakan metode pembayaran alternatif yang mudah dan aman digunakan pengguna.
- d. Fase Pengiriman: E-market perlu memastikan arus informasi, barang, dan jasa yang lancar antar pengguna, menyediakan situasi mendukung untuk aktivitas kolaborasi, dan mampu menyesuaikan dengan minimnya infrastruktur logistik untuk mendukung e-commerce di Cina.

5. Hambatan dan tantangan yang dihadapi oleh Alibaba adalah pada saat *delivery phase* dan *negotiation phase*. Alibaba tidak melakukan kontrol/membantu proses *delivery* pada setiap transaksi antara *seller* dan *buyer* artinya Alibaba tidak mampu mengontrol proses transaksi secara keseluruhan. Sehingga besar kemungkinan transaksi yang dilakukan *buyer* dan *seller* tidak dapat berjalan dengan cepat atau lancar, hal ini akan mengurangi kredibilitas Alibaba (Paragraf 3 bagian 4. 1. 2). Adanya kekurangan tersebut mengakibatkan Alibaba harus mampu meyakinkan pelanggannya bahwa transaksi di Alibaba aman. Staff di Alibaba juga tidak terlalu fokus untuk melakukan *matching* antara penjual dan pembeli. Hal ini berdampak pada *Stickness* yang tidak baik, kurangnya *stickness* akan menurunkan volume transaksi pada Alibaba. (Paragraf 4 bagian 4. 1. 1).