

Nama : Teguh Agung Prabowo

NIM : 512123007

Matakul : E-Commerce

Jurusan : Sistem Informasi

1. Tujuan dari web advertising diantaranya yaitu :

- Untuk menyadarkan konsumen sekaligus memberikan informasi terkait produk atau jasa perusahaan.
- Menimbulkan rasa tertarik dan suka pada diri konsumen terhadap produk dan jasa yang dihasilkan perusahaan.
- Meyakinkan kebenaran tentang apa saja yang ditunjukkan dalam iklan sekaligus menggerakkan konsumen dalam berusaha memiliki dan menggunakan produk dan jasa yang dijual perusahaan.

2. Pentingnya keamanan dan kerahasiaan transaksi perniagaan ini bukan saja dengan media internet, namun juga pada media komunikasi lainnya. Jika wireless network ingin digunakan untuk transaksi perdagangan maka tentu harus dilakukan pengamanan komunikasi yang memadai. Setiap transaksi perdagangan perlu diamankan, artinya dengan menggunakan jaringan privatepun sebaiknya ada langkah² pengamanan data terutama jika tidak mempercayai keamanan penyedia jaringan private itu.

Ada beberapa transaksi yang perlu diamankan, sebagai contoh : transaksi penjualan online, transaksi keuangan, email, file transfer tanda tangan suatu kontrak dalam bentuk digital, informasi dari perusahaan untuk publik sehingga tidak bisa diubah-ubah orang lain, dan transaksi bisnis lainnya.

Teknologi dasar yang digunakan dalam pengamanan data untuk e-commerce yakni kriptografi.

- 1.) Kriptografi kunci simetris
- 2.) Kriptografi kunci asimetris
- 3.) Fungsi hash satu arah.
- 4.) Membuat sidik jari pesan.
- 5.) Tanda tangan digital.
- 6.) Key backup & recovery.
- 7.) Time stamping.

3. Beberapa perbedaan yang terjadi dengan perdagangan secara konvensional, mulai dari tempat jualan, jenis produk hingga proses pembayaran.

a.) Tempat usaha

Konvensional : Terdapat kantor, bangunan, dan pasar.

E-commerce : Tempat berupa alamat situs (website), laman, portal, blog, toko online.

b.) Gudang

Konvensional : Berbentuk fisik bangunan.

E-commerce : Berbentuk virtual dan tidak memerlukan gudang.

c.) Produk.

Konvensional : Berwujud (semua produk)

E-commerce : Berwujud dan tak berwujud, namun tidak semua jenis produk bisa diperdagangkan karena pengiriman.

d.) Tempat transaksi

Konvensional : Lokasi Geografis

E-commerce : Virtual

e.) Pembayaran

Konvensional : Cash, transfer bank, dan kartu kredit.

E-commerce : Kartu kredit, online banking, & e-money.

f.) Penyerahan Barang

Konvensional : diantar atau diambil langsung.

E-commerce : diantar, secara online.

g.) Pemasaran

Konvensional : pemasaran langsung.

E-commerce : online marketing

4. Langkah² kiat sukses bisnis di internet.

1.) Kenali mekanisme bisnis secara online.

2.) Persiapkan mental

3.) Kenali kebutuhan pasar.

4.) Tentukan jenis produk yang ingin dijual.

5.) Buat nama brand serta toko online yang mudah diingat.

6.) Persiapkan toko online di platform gratis.

7.) Atur strategi pemasaran.

5. Klasifikasi Bisnis E-Commerce.

- Marketplace C2C (Customer to Customer)
 - Ini adalah model bisnis dimana website yang bersangkutan tidak hanya membantu mempromosikan barang dagangan saja, tapi juga memfasilitasi transaksi uang secara online.
- Toko online B2C (Business to Customer)
Model bisnis ini cukup sederhana, yakni sebuah toko online dengan alamat website sendiri, dimana penjual memiliki stok produk dan menjualnya secara online.