Nama : Teguh Agung Prabowo

NIM : 512121230007

Jurusan : Sistem Informasi

Mata Kuliah : E-Commerce (Perdagangan Elektronik)

Tugas : Sebutkan dan jelaskan organizational strategy yang mendukung keberhasilan Electronic commerce !

Jawab :

E-commerce merupakan bisnis yang sedang berkembang pesat di Indonesia. E-commerce sendiri merupakan proses pembelian, penjualan, atau pertukaran barang, jasa, dan informasi melalui jaringan komputer termasuk internet.

Saat ini, Indonesia adalah rising star di pasar e-commerce. Hal ini tidaklah mengherankan jika melihat dari jumlah pengguna internet di Indonesia, data terakhir menunjukan jumlah pengguna internet di Indonesia semakin meningkat setiap tahunnya, mengingat masih banyak daerah yang belum terhubung internet akan mendapatkan akses internet. Di Indonesia sendiri, internet digunakan tidak hanya untuk mencari informasi atau bermain media sosial, tetapi juga menjadikan internet sebagai salah satu sumber penghasilan.

E-commerce merupakan salah satu proses virtualisasi dari perdagangan. Dimana proses virtualisasi itu sendiri merupakan proses transisi dari proses yang dilakukan secara konvensional yaitu proses dengan hubungan interaksi langsung antara dua orang atau lebih, kini beralih dilakukan secara online dan tanpa harus berinteraksi secara fisik. Contoh dari proses virtualisasi ini tidak hanya terjadi dari aspek perdagangan yaitu e-commerce, tetapi juga aspek lain seperti e-learning dan e-government.

Untuk dapat memenangkan persaingan pasar yang ketat, strategi yang paling sering dibagikan di ranah online adalah mendefinisikan merek yang diusung, menentukan keunggulan kompetitif brand, memastikan produk cocok dengan kebutuhan pasar, membangun database pelanggan, dan memasarkan produk sebaik dan seluas mungkin. Selain itu, hal yang juga perlu diperhatikan untuk memulai bisnis adalah lihai dalam membaca peluang yang ada. Kondisi di satu negara dan negara yang lain juga berbeda, maka dari itu diperlukan pemahaman mengenai kondisi suatu wilayah dengan mengenal budaya konsumsi dan lain sebagainya.

Pada bisnis e-commerce, dapat menyediakan media atau wadah untuk dapat berkomunikasi dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan e-commerce tertentu akan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

Selain hal-hal di atas, terdapat juga faktor-faktor penentu lainnya yang penting untuk diperhatikan dalam membangun usaha e-commerce, di antaranya:

**Desain Website dan Aplikasi**

Ketika memasuki took konvensional, tampilan took, tata letak barang, dan keramahan penjual menjadi daya Tarik tersendiri bagi calon pembeli. Tidak berbeda juga dengan bisnis e-commerce, penting untuk dapat membuat desain website atau aplikasi yang menarik dengan paduan warna yang sesuai dan peletakkan menu yang mudah dipahami. Sehingga dalam melakukan pencarian, calon pembeli tidak dipusingkan dengan terlalu banyaknya menu atau pilihan yang sulit dipahami.

**Harga**

Persaingan harga juga menjadi factor penentu keputusan seseorang untuk akhirnya membeli suatu produk. Situs ?e-commerce yang sering menawarkan harga lebih murah dengan potongan harga menarik akan membuat orang memilih untuk berbelanja. Maka dari itu, diperlukan cek rutin untuk melakukan perbandingan harga dan promo menarik yang ditawarkan oleh pemilik bisnis e-commerce lain.

**Pilihan Produk**

Banyaknya pilihan produk yang ditawarkan juga menjadi penentu kesuksesan suatu bisnis e-commerce. Banyaknya pilihan, membuat orang tertarik untuk melihat berbagai pilihan lain yang tidak terbatas sehingga memungkinkan calon pembeli untuk memiliki banyak opsi dalam membeli. Bayangkan jika apa yang dijual hanya terbatas pada beberapa pilihan saja, calon pembeli akan melihat laman ?e-commerce lain untuk dapat memiliki banyak pilihan.

**Pemasaran Kreatif**

Pada era digital ini, pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam cara agar dapat menarik perhatian. Ketika sebuah situs ?e-commerce mendapat perhatian dari pemasaran yang dilakukan, maka akan semakin mudah mendapatkan calon pembeli sehingga meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk berbelanja di situs tersebut.

**Kecepatan Akses**

Ketika sebuah situs banyak diakses oleh pengunjung, maka semakin tinggi kapasitas bandwith, ram, dan data transfer yang dibutuhkan. Oleh karena itu, situs e-commerce harus memiliki server berkapasitas besar agar website atau aplikasi terhindar dari kondisi hang. Pilih server yang dapat memenuhi kebutuhan agar situs dan aplikasi e-commerce dapat memberikan respon cepat kepada pelanggan.

**Pelayanan**

Meskipun saat ini pelayanan di situs e-commerce serba otomatis menggunakan sistem. Tetapi, layanan call center juga harus menjadi prioritas utama. Dimana saat calon membeli menemukan masalah saat ingin berbelanja, maka calon pembeli dapat menanyakan langsung dan terselesaikan dari kendala yang ada. Selain itu, adanya jasa pelayanan, juga membuat calon pembeli merasa lebih aman berbelanja dikarenakan adanya kepastian untuk bertanya jika terdapat suatu masalah di kemudian hari.