Nama : Teguh Agung Prabowo

NIM : 512121230007

Jurusan : Sistem Informasi

Mata Kuliah : E-Commerce (Perdagangan Elektronik)

Tugas 3 : Sebutkan dan jelaskan Typical Business Models pada EC !.

Jawab :

Dalam perdagangan online, setidaknya ada empat model bisnis ecommerce, yaitu;

* B2B (Business to Business)
* B2C (Business to Consumer)
* C2C (Consumer to Consumer)
* C2B (Consumer to Business)

Dengan penjelasan sebagai berikut :

1. B2B (Business to Business)

Sesuai namanya, perusahaan yang berjalan dalam model bisnis ecommerce ini menjual produk atau jasanya kepada badan usaha lainnya.

Konsumen dalam model bisnis B2B belum tentu merupakan end user dari barang atau layanan yang dibeli. Mereka bisa saja bertindak sebagai reseller dan menjualnya kembali ke konsumen lain.

Oleh karena itu, Business to Business cenderung memiliki siklus penjualan yang panjang. Di samping itu, usaha pemasaran yang dibutuhkan untuk menarik minat konsumen B2B lebih berat dari model bisnis lainnya.

Akan tetapi, keunggulan dari jenis ini adalah tingkat penjualan dan loyalitas pelanggan yang tinggi.

Perusahaan dengan model bisnis ecommerce ini biasanya menawarkan hal-hal yang tidak jauh dari inventarisasi usaha, seperti peralatan kantor, mesin pabrik, dan perlengkapan industri lainnya.

Tidak hanya itu, produk dan layanan digital juga merupakan komoditas umum dalam ecommerce B2B. Contohnya adalah software dan web hosting.

1. B2C (Business to Consumer)

B2C adalah model bisnis ecommerce yang paling umum, di mana perusahaan menjual kepada konsumen end user.

Berkebalikan dari B2B, model bisnis ini tidak membutuhkan usaha pemasaran yang berat. Konsumen umumnya juga tidak membutuhkan waktu lama untuk ingin membeli dari bisnis Business to Consumer.

Namun, kebanyakan konsumen B2C hanya mengecer. Selain itu, loyalitas konsumen dalam jenis ecommerce ini biasanya rendah.

Seperti yang Anda ketahui, perusahaan yang bergerak dalam bidang Business to Consumer menawarkan produk dan layanan beragam. Mulai dari kebutuhan sehari-hari hingga hiburan.

Contoh perusahaan B2C di Indonesia adalah Lazada dan Blibli.

1. C2C (Consumer to Consumer)

Sesama konsumen juga dapat saling jual-beli barang. Inilah yang menjadi ciri model bisnis C2C.

Para pelaku bisnis Consumer to Consumer biasanya bergantung pada situs listing iklan, marketplace, dan forum untuk memasarkan barangnya. Di Indonesia, jenis ecommerce ini sering ditemukan di OLX dan Kaskus.

Bisnis C2C digandrungi karena siklus bisnis yang pendek. Konsumen pada umumnya tahu yang mereka inginkan. Oleh karena itu, pelaku model bisnis ini tidak perlu bekerja keras untuk memasarkan dagangannya.

Sayangnya, model bisnis ecommerce ini tidak dapat diandalkan sebagai sumber penghasilan utama. Selain harga barang yang terus menurun, penjual juga mudah mengalami kesulitan dalam mengontrol kualitasnya.

1. C2B (Consumer to Business)

Selain kepada sesama individu, konsumen juga dapat menjual ke bisnis atau perusahaan.

Berkebalikan dengan C2C yang dagangannya berupa produk, pelaku C2B biasanya menawarkan jasa kepada konsumennya. Oleh karena itu, para pekerja freelance termasuk dalam model bisnis ini.

Pelaku model bisnis Consumer to Business biasanya memasarkan jasanya menggunakan website. Namun, tidak sedikit juga yang bergantung pada situs listing layanan. Di Indonesia, contoh situs semacam ini di antaranya adalah Upwork dan Freelancer.

Meskipun pelakunya konsumen, model bisnis ecommerce ini membutuhkan usaha pemasaran yang tinggi. Ini diperlukan karena ada banyak kompetitor dan konsumen perusahaan memilih penyedia jasa dengan sangat berhati-hati