

E-Commerce

Electronic commerce atau **e-commerce** adalah segala aktivitas jual beli yang dilakukan melalui media elektronik. Meskipun sarannya meliputi televisi dan telepon, kini e-commerce lebih sering terjadi melalui internet.

Marketplace adalah salah satu model e-commerce. Model bisnis ini berfungsi sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Penjual yang berdagang di marketplace hanya perlu meladeni pembelian. Semua aktivitas lain seperti pengelolaan website sudah diurus oleh platform tersebut.

Apa Saja Jenis E-commerce?

e-commerce dibagi menjadi enam golongan, yaitu:

1. **Business to business (B2B)** — Jenis e-commerce dimana sebuah perusahaan menjual produk atau jasa kepada perusahaan lainnya. Dalam model e-commerce ini, biasanya pembeli memesan barang dalam jumlah besar. Contohnya adalah sebuah perusahaan yang membeli perlengkapan kantor dari sebuah produsen, Contoh: (Electronic City, Ralali, Mbiz)
2. **Business to consumer (B2C)** — Dalam jenis e-commerce ini, sebuah perusahaan menjual produk atau jasa kepada konsumen. Pada umumnya, pelanggan dalam e-commerce B2C hanya mengecer. Jika anda pernah membeli dari suatu toko online, aktivitas tersebut termasuk dalam golongan ini, Contoh: (Lazada, Blibli, Shopee)
3. **Consumer to consumer (C2C)** — Pernah menjual barang bekas ke orang lain yang membutuhkannya melalui internet? Aktivitas tersebut termasuk dalam jenis e-commerce ini. Dengan kata lain, C2C adalah transaksi online antara dua individu, Contoh: (OLX, Tokopedia, Kaskus)
4. **Consumer to business (C2B)** — Berkebalikan dengan B2C, e-commerce C2B adalah skenario di mana seseorang menjual produk atau layanan kepada sebuah perusahaan. Seorang graphic designer, misalnya, menawarkan dan menjual logo buatannya kepada sebuah bisnis makanan, Contoh: (Freelancer, Upwork, iStock)
5. **Business to public administration (B2A)** — Model e-commerce ini mirip dengan B2B, tetapi pelakunya adalah bisnis dan lembaga pemerintah. Contoh B2A adalah jasa pembuatan website untuk sistem administrasi online, Contoh: (Qlue, Accela)
6. **Consumer to public administration (C2A)** — Jenis e-commerce satu ini berjalan seperti C2B. Namun, transaksi dilakukan oleh individu dan lembaga pemerintah. E-commerce

dengan model C2A jarang ditemui di Indonesia. Jenis transaksi yang terjadi biasanya berbentuk jasa.

Sebelumnya telah disebutkan bahwa terdapat enam golongan e-commerce. Di bawah ini Anda akan melihat beberapa contoh untuk masing-masing jenis. Namun, contoh e-commerce customer to public administration tidak ditampilkan dalam daftar ini karena jarang ada website atau marketplace yang menghubungkan antara pekerja freelance dengan lembaga pemerintah.

Apa Manfaat E-commerce?

Perkembangan industri e-commerce di Indonesia sangatlah pesat. Dengan banyaknya pelaku bisnis online, Anda tentunya bertanya-tanya, apa saja manfaat e-commerce? Berikut adalah beberapa kelebihan yang bisa Anda dapatkan:

- **Jangkauan yang luas** — Sebagai pemilik toko konvensional, Anda hanya dapat menjangkau pembeli dari daerah yang sama. Lain halnya jika Anda memiliki sebuah website e-commerce. Manfaat website ecommerce yang pertama, pembeli dari berbagai penjuru negeri dapat melakukan transaksi di toko Anda.
- **Tidak dibatasi oleh waktu** — Toko di dunia nyata bisa beroperasi selama 24 jam setiap hari, tetapi biaya untuk mendukungnya pun akan sangat besar. Melalui internet, pembeli tetap dapat mengakses dan membeli dari toko walaupun Anda tertidur lelap. Manfaat e-commerce satu ini tentu sangat membantu kita semua.
- **Biaya yang lebih murah** — Biaya operasional lapak online sangat rendah dibandingkan toko berbentuk bangunan. Setidaknya, Anda tidak perlu memikirkan gaji karyawan, sewa bangunan, serta ongkos listrik.
- **Tidak perlu stok barang sendiri** — Dalam industri e-commerce, Anda bisa menjadi seorang dropshipper. Teknik pemasaran ini memungkinkan Anda berjualan tanpa memiliki stok barang. Ketika order datang, Anda tinggal meneruskannya kepada produsen barang yang diinginkan. Untuk memahami bisnis dropshipping lebih lanjut, Anda dapat membaca artikel tentang bisnis dropship ini.
- **Kemudahan mengelola transaksi dan pengiriman** — Dengan memiliki toko online, Anda tidak perlu pusing memikirkan cara transaksi dan pengiriman barang. Kini sudah ada berbagai layanan pembayaran elektronik yang dilakukan melalui internet. Selain itu, barang kiriman dapat dilacak secara online.
- **Anda mampu mempelajari kebiasaan pelanggan** — Menjalankan bisnis online tanpa memahami perilaku pelanggan akan menyia-nyiakan investasi Anda. Saat ini sudah banyak tool analytic yang dapat digunakan untuk mempelajari data toko online Anda, seperti Google Analytics.
- **Kerja dari manapun** — Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, satu dari manfaat e-commerce adalah dapat diakses kapanpun. Oleh karena itu, Anda pun dapat menjalankannya dari mana saja asal memiliki perangkat dan koneksi internet yang memadai.

