SHOPEE & RALALI.COM

Profil perusahaan sekaligus deskripsi produk/jasa yang diberikan

|  |  |
| --- | --- |
| SHOPEE | RALALI |
| **Shopee** adalah situs elektronik komersial yang berkantor pusat di [Singapura](https://id.wikipedia.org/wiki/Singapura) yang dimiliki oleh [Sea Limited](https://id.wikipedia.org/wiki/Sea_Limited) yang didirikan pada 2009 oleh Forrest Li. Shopee adalah mobile-platform pertama di Asia Tenggara (Indonesia, Filipina, Malaysia, Singapura, Thailand, Vietnam) dan Taiwan yang menawarkan transaksi jual beli online yang menyenangkan, gratis, dan terpercaya via ponsel. Shopee pertama kali diluncurkan di Singapura pada tahun 2015, dan sejak itu memperluas jangkauannya ke [Malaysia](https://id.wikipedia.org/wiki/Malaysia), [Thailand](https://id.wikipedia.org/wiki/Thailand), [Taiwan](https://id.wikipedia.org/wiki/Taiwan), [Indonesia](https://id.wikipedia.org/wiki/Indonesia), [Vietnam](https://id.wikipedia.org/wiki/Vietnam), dan [Filipina](https://id.wikipedia.org/wiki/Filipina).[[2]](https://id.wikipedia.org/wiki/Shopee#cite_note-2) Mulai tahun 2019, Shopee juga sudah aktif di negara [Brasil](https://id.wikipedia.org/wiki/Brasil), menjadikannya negara pertama di [Amerika Selatan](https://id.wikipedia.org/wiki/Amerika_Selatan) dan luar Asia yang dikunjungi Shopee.  Shopee menjual semua jenis produk kebutuhan sehari-hari mulai dari pakaian, aksesoris, barang Kesehatan, peralatan dapur, elektronik, alat tulis, dan masih banyak lainnya. Shopee hampir dapat dikatakan menjual semua jenis barang. Namun shopee tetap memiliki barang-barang yang tidak diizinkan dijual. Berikut beberapa diantaranya   1. Alkohol (kecuali memiliki izin yang sah serta telah diserahkan dan disetujui oleh Shopee) 2. Produk hewan dan satwa liar 3. Obat-obatan maupun zat-zat lain yang dilarang 4. Senjata api 5. Narkotika 6. Makanan yang dilarang 7. Jasa 8. Konten vulgar dan pornografi 9. Saham 10. Barang curian 11. Tembakau 12. Kecambah kelapa sawit | Ralali.com adalah Online B2B Marketplace yang memberikan kemudahan proses transaksi jual-beli melalui teknologi dan fitur yang dapat membantu Seller dan Buyer melakukan proses bisnis lebih mudah, aman, dan transparan. Ralali menghubungkan pembeli, baik korporat maupun individu, dalam menemukan ribuan produk untuk kebutuhan bisnis dan perusahaan dari ratusan supplier ternama dan terpercaya. Marketplace yang berdiri sejak tahun 2013 ini dapat diakses melalui situs online maupun aplikasi mobile.  Saat ini, Ralali menjual beberapa kategori produk, yaitu:   * *Automotive & Transportation* * *Beauty, Sport, Textile* * *Building Materials* * *Computer & Communication* * *Electronics* * *Agriculture & Foods* * *Furnitures & Decorations* * *Health & Medical* * *Horeca* * *Machinery & Industrial Parts* * *Ofiice & Store Supplies* * *Services* |

Perbedaan antara B2B dan B2C

|  |  |
| --- | --- |
| B2B | B2C |
| Business to Business atau B2B adalah transaksi yang terjadi antara satu bisnis dan bisnis lainnya.  Business to Business target marketingnya adalah bisnis atau perusahaan lain.  untuk B2B Anda bisa memiliki calon pelanggan yang mempunyai daya beli sangat tinggi  Perusahaan B2B lebih dekat pada [sektor industri](https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/solusi-hris-menghadapi-tren-teknologi-di-industri-manufaktur/)  Untuk B2B misalnya, tidak perlu menjual barang dalam jumlah besar untuk mendapatkan omzet tinggi. Karena pada dasarnya, harga per unit pada model B2B sudah sangat tinggi. | Business to Customer atau B2C adalah transaksi antara bisnis dan pelanggan langsung.  B2C memiliki [target marketing](https://www.jurnal.id/id/blog/2018-beberapa-hal-penting-yang-perlu-anda-ketahui-tentang-target-pasar/) perorangan atau grup  Untuk B2C Anda tidak bisa memprediksi daya beli calon pelanggan  B2C lebih customer-centric (lebih berfokus pada pengguna atau pelanggan.)  Berbeda halnya dengan marketing B2C. Model satu ini mengharuskan Anda menjual produk dalam jumlah besar untuk memaksimalkan omzet. Tak lain, ini karena harga barang per unitnya sudah sangat murah. Ditambah, tak banyak orang yang membeli barang-barang retail dalam jumlah besar. |

Landing page

Landing Page adalah halaman yang dirancang khusus untuk mengarahkan user ke arah yang dinginkan secara spesifik seperti misalnya informasi lebih detail dan spesifik tentang produk, service, penawaran, dll.

Berdasarkan jenisnya, ada dua fungsi utama landing page. Pertama, landing page bisa dipakai untuk mengumpulkan data pengunjung potensial atau leads. Kedua, landing page juga bisa berfungsi untuk mempercepat transaksi.

|  |  |
| --- | --- |
| Shopee |  |
| Jenis landing page yang digunakan adalah **Click-through landing pages. Landing page pada Shopee ini berfungsi untuk meng**informasikan penjelasan tentang detail produk atau suatu penawaran yang lebih spesifik kepada user dan pelanggan. | Jenis landing page yang digunakan adalah **Click-through landing pages. Landing page pada situs ralali.com berfungsi untuk meng**informasikan penjelasan tentang detail produk atau suatu penawaran yang lebih spesifik kepada user dan pelanggan. |

Mekanisme jual beli

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| 1. Pilih produk yang diinginkan.   Untuk menemukan barang yang inginkan dapat dicari melalui kolom pencarian   1. Klik “Masukkan Keranjang” untuk menampung terlebih dahulu barang yang mau dibeli. Selain itu dapat mengeklik “Beli Sekarang” untuk langsung melanjutkan proses pembelian barang. Setelah itu Pilih jumlah barang yang akan dibeli. 2. Di dalam keranjang dapat diatur sekali lagi barang apa saja yang akan dibeli serta jumlahnya sebelum dicheckout 3. Masukkan nama, no telepon, dan alamat tempat tinggal atau alamat tujuan barang akan yang akan dikirim 4. Pilih opsi pengiriman, voucher, dan metode pembayaran. Lalu klik “Buat Pesanan”. 5. Setelah pesanan dibuat maka terlebih dahulu harus melakukan pembayaran agar barang dapat mulai diproses untuk dikirimkan | 1. **Pilih produk dan toko yang diinginkan**   Untuk menemukan produk yang Anda cari, ada 2 cara yang bisa Anda lakukan, yaitu:  Pertama, ketik nama produk pada kolom pencarian, atau klik kategori dan sub kategori yang ada di ralali.com  Setelah menemukan produk yang Anda mau, klik gambar produk tersebut atau klik icon detail pada produk untuk melihat informasi lengkap tentang produk dan toko yang menjual produk tersebut. Klik “Beli” pada produk yang kamu ingin beli.  Kedua, Anda juga dapat mendapatkan penawaran spesial dari toko terkait dengan klik “**Hubungi Penjual**”   1. **Masukkan ke keranjang belanja dan lakukan checkout**   Setelah klik “**Beli**” akan muncul pop up keranjang belanja, disini Anda bisa menentukan jumlah produk yang akan dibeli pada pop up tersebut. Klik “**Checkout**” untuk melanjutkan proses checkout. Atau klik “**Lanjut Belanja**” jika Anda ingin mencari produk kembali. Klik pada icon keranjang belanja “” untuk memastikan seluruh produk yang Anda pilih sudah masuk pada keranjang belanja Anda.  Pada halaman checkout Anda harus mengisi informasi mengenai alamat pengiriman, jasa pengiriman dan metode pembayaran.   1. **Pilih Alamat Pengiriman**   Jika Anda sudah memiliki data alamat pengiriman, Anda bisa langsung memilih alamat tersebut. Namun, jika Anda belum memiliki atau ingin menambahkan alamat pengiriman yang baru, maka Klik “**Tambah Alamat**” kemudian isi form dan simpan alamat tersebut.   1. **Pilih Jasa Pengiriman**   Klik “**Lanjut Pilih Pengiriman**” lalu pilih Jasa Pengiriman yang Anda ingin gunakan untuk mengirimkan barang pesanan Anda. Pada halaman ini Anda bisa memberikan Pesan untuk Penjual mengenai detail barang yang Anda pesan. Klik “**Pilih Pembayaran**” untuk melanjutkan.   1. **Pilih Metode Pembayaran yang Anda Inginkan**   Anda dapat memilih metode pembayaran yang ingin Anda gunakan. Ralali memiliki beberapa metode pembayaran, antara lain: Transfer melalui bank yang bekerjasama dengan Ralali.com, Kartu Kredit, Instant Payment, Cicilan Kredivo dan Ralali Cicilan.   1. **Konfirmasi Pembayaran Pesanan Anda**   Klik “**Bayar**” untuk melanjutkan ke proses pembayaran sesuai dengan metode pembayaran yang Anda pilih. Setelah itu klik “**Konfirmasi Pembayaran**” yang terdapat pada email pesanan Anda untuk melakukan Konfirmasi Pembayaran atau dengan login ke ralali.com dan masuk menu “**Pembelian**”. Setelah itu Anda diminta untuk mengisi form konfirmasi pembayaran di halaman Ralali.com |

Mekanisme pembayaran

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

Mekanisme distribusi produk/jasa

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

Fitur-fitur teknologi terupdate dari situs e-commerce

|  |  |
| --- | --- |
|  | Ralali.com |
| 1. **Shopee PayLater**   Adalah salah satu metode pembayaran yang disediakan oleh **Shopee dimana pembali dapat melakukan pemb**elian barang sekarang, namun pebayaran dilakukan dikemudian hari. Dalam metode ini terdapat penawaran gratis biaya ongkir dan pembayaran dapat dicicil hingga 12 bulan, dengan limit belanja 50 juta rupiah   1. COD   Shopee memiliki metode pembayaran dimana barang yang dibeli dibayar saat barang telah sampai di pembeli. Pembayaran pada metode ini dilakukan melalui kurir barang.   1. ShopeePay   ShopeePay adalah layanan dompet digital yang ditawarkan oleh Shopee. Shopeepay dapat digunakan untuk  Berbagai transaksi *online maupun offline.*   1. **Garansi Shopee**adalah fitur di mana pembayaran kepada Penjual ditahan sementara oleh Shopee selama masa Garansi Shopee. Dana akan diteruskan ke Penjual ketika pesanan telah diterima dengan baik dan sampai di lokasi pengiriman. 2. **Riwayat pesanan**   **Adalah fitur yang disediakan oleh shopee yang berfungsi membantu pembeli dalam melacak proses pengiriman barang yang dibeli.**   1. **Shopee express**   Shopee Express adalah layanan untuk mempermudah proses pengiriman barang dari penjual ke pembeli. Shopee menyediakan Shopee Express untuk proses pengiriman barang yang lebih cepat. | * Diluncurkan pada tahun 2019, Radar adalah aplikasi yang dapat digunakan oleh kurir untuk menerima dan memperbarui status pengambilan atau pengiriman pesanan kapanpun. Aplikasi ini ditujukan untuk dapat meningkatkan visibilitas dan efisiensi layanan pengiriman demi meningkatkan kepuasan pelanggan dalam berbelanja. * Request for Quotation (RFQ) merupakan salah satu layanan yang memudahkan para penjual untuk bertemu dengan pembeli yang tepat. Fitur ini memungkinkan pembeli untuk mengajukan kebutuhan usaha sesuai budget tertentu. Penjual produk bisa memberikan penawaran harga yang sesuai dengan kebutuhan pembeli. * Ralali Financiall merupakan dukungan layanan keuangan Ralali.com yang dibuat untuk mendukung para pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Selain Ralali Modal Usaha dan Ralali Invoice Financing, akan ada berbagai layanan keuangan lain yang segera hadir. Anda bisa mendapatkan bantuan pendanaan untuk terus mengembangkan bisnis dan usaha Anda.   Kelebihan yang ditawarkan   1. Memberikan akses pendanaan dengan persyaratan data dan dokumen yang mudah 2. Menawarkan bunga yang terjangkau untuk mendukung pengembangan usaha 3. Tenor cicilan bisa disesuaikan dengan jangka waktu yang fleksibel  * TokoPOS adalah aplikasi Point Of Sale yang dikembangkan berdasarkan teknologi blockchain yang canggih. TokoPOS diluncurkan pada tahun 2019 dan terus dikembangkan untuk membuat aktivitas transaksional menjadi lebih mudah dan terkelola. Anda bisa menggunakan TokoPOS untuk mengatur semua aktivitas transaksi, promo, diskon, pilihan pembayaran, dan pencatatan inventori. * Ralali Connect merupakan aplikasi yang memudahkan pelaku bisnis untuk membangun reputasi dan mengembangkan jaringan di era digital. Aplikasi ini juga dibuat untuk mengembangkan infrastruktur dan konektivitas bisnis. Pelaku usaha akan mendapatkan akses lebih mudah terhadap e-commerce, pembayaran, serta infrastruktur gudang dan logistik. * Ralali Agent merupakan aplikasi yang dapat menghubungkan pengguna dengan berbagai pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Aplikasi ini dibuat untuk mengurangi pengangguran dan meningkatkan standar kehidupan masyarakat Indonesia. Lembaga perusahaan dan pelaku usaha bisa memanfaatkan aplikasi Ralali Agent untuk melakukan strategi marketing seperti survey, promosi, dan akuisisi pengguna. * Didirikan pada tahun 2015, Raksasa Bisnis Indonesia (RBiz) adalah perusahaan pemberdayaan e-commerce yang berfokus membantu distributor offline dan brand untuk bersaing di pasar digital. RBiz memahami dan memiliki keahlian di pasar B2B dan B2C/C2C untuk membantu para supplier dan distributor dalam mencapai target pengembangan produk mereka. * Ralali Partner merupakan salah satu supply chain system yang menjadi bagian dari Ralali Group. Dengan bermitra bersama para distributor resmi, Ralali Partner ditujukan untuk bisa menjangkau konsumen dengan lebih dekat. Selain itu, partner kerja sama juga akan mendapatkan benefit yang lebih efisien. |