

E Commerce

By : Sri Rezeki Candra Nursari

MATERI

- **Pengantar e-commerce**
- **Internet Retailing**
- **B2C e-commerce**
- **B2B e-commerce**
- Sistem Pembayaran e-commerce
- Model Bisnis e-commerce
- Konsep marketplace
- Agregasi dan aliansi dalam e-commerce
- Prilaku konsumen di Internet
- Customer relationship management (CRM)
- Supply chain management (SCM)
- Perdagangan Global

Referensi

- Riyeke Ustadiyanto, "Framework e-Commerce", Andi Yogyakarta, edisi.1, 2001
- Adi Nugroho, "e-Commerce – Memahami Perdagangan Modern Di Dunia Maya", Informatika Bandung, edisi.1, April 2006
- OmnoW.Purbo,Aang Arif Wahyudi, "Mengenal e-Commerce", PT. Elex Media Komputindo Jakarta, 2001
- Zorayday Ruth Andam, "e-Commerce and e-Business", Shahid Akhtar Program Coordinator UNDP-APDIP Kuala Lumpur, Malaysia, Mei 2003
- Deris Stiawan, "e-Commerce", 2002
- Richard T. Watson - University of Georgia, Pierre Berthon - Bentley College, Leyland F. Pitt – Simon Fraser University, George M. Zinkhan - University of Georgia, "Electronic Commerce: The Strategic Perspective", 2008

B2B
(Businesses to Businesses)

Business to Business (B2B) eCommerce

- B2B e-commerce secara sederhana didefinisikan sebagai perdagangan elektronik antar perusahaan.
- Business to Business eCommerce (B2B) umumnya menggunakan mekanisme Electronic Data Interchange (EDI).
- Banyak standar EDI yang digunakan sehingga menyulitkan interkomunikasi antar pelaku bisnis.
- Sekitar 80% dari e-commerce merupakan B2B.

Business to Business (B2B) eCommerce

- Standar yang ada saat ini antara lain:
 - EDIFACT, ANSI X.12, SPEC 2000, CARGO-IMP, TRADACOMS, IEF, GENCOD, EANCOM, ODETTE, CII
- Jika anda memiliki beberapa partner bisnis yang sudah menggunakan standar yang berbeda, maka anda harus memiliki sistem untuk melakukan konversi dari satu format ke format lain.
- Saat ini sudah tersedia produk yang dapat melakukan konversi seperti ini

Business to Business (B2B) eCommerce

- Pada mulanya EDI menggunakan jaringan tersendiri yang sering disebut VAN (ValueAdded Network).
- Populernya jaringan komputer Internet memacu inisiatif EDI melalui jaringan Internet, atau dikenal dengan nama EDI overInternet.
- Topik yang juga mungkin termasuk di dalam business-to-business eCommerce adalah electronic/Internet procurement dan Enterprise Resource Planning (ERP).

Business to Business (B2B) eCommerce

- B2B eCommerce merupakan bisnis yang berfokus pada penjualan untuk bisnis lain.
- Model yang digunakan B2B terdiri dari
 1. Pasar.net yang meliputi e-distributor, e-procurement perusahaan, pertukaran dan konsorsium industri
 2. Industri jaringan swasta, yang meliputi jaringan perusahaan tunggal dan jaringan industri-lebar

Business to Business (B2B) eCommerce

- Hal ini adalah implementasi penggunaan teknologi informasi pada perusahaan dan pada manufaktur.
 - Contoh:
 - perusahaan Cisco karena menggunakan teknologi informasi sehingga dapat menjalankan just-in-time manufacturing untuk produksi produknya.

Business to Business (B2B) eCommerce

- Pasar B2B memiliki dua komponen utama:
 1. e-frastructure
 2. e-market

Business to Business (B2B) eCommerce : e-frastructure

- E-frastructure dalam arsitektur B2B terdiri dari:
 - logistik - transportasi, pergudangan dan distribusi.
 - application services provider - penyebaran, hosting dan manajemen paket perangkat lunak dari sebuah fasilitas pusat
 - outsourcing dari fungsi dalam proses e-commerce, seperti Web-hosting, keamanan dan customer care solution.
 - lelang solusi perangkat lunak untuk operasi dan pemeliharaan lelang real-time di Internet.
 - konten manajemen perangkat lunak untuk fasilitasi manajemen konten situs Web dan pengiriman,
 - Web-based commerce enablers, basis browser, XMLenabled purchasing automation software.

Business to Business (B2B) eCommerce : e-market

- sebagai situs web dimana pembeli dan penjual berinteraksi satu sama lain dan melakukan transaksi
- Contoh B2B yang lebih umum dan merupakan salah satu best practice models adalah
 - IBM (<http://www.ibm.com/>),
 - Hewlett Packard/HP (<http://welcome.hp.com/>),
 - Cisco (<http://www.cisco.com/>)
 - Cisco misalnya, menerima pesanan lebih dari 90% produknya melalui internet.
 - Dell (<http://www.dell.com/>).

Business to Business (B2B) eCommerce : e-market

- sebagai situs web dimana pembeli dan penjual berinteraksi satu sama lain dan melakukan transaksi
- Kebanyakan aplikasi B2B merupakan bisnis yang bergerak di bidang
 - supplier management (khususnya pemesanan pembelian barang),
 - inventory management (mengelola proses pemesanan – pengiriman – pembayaran),
 - distribution management (khususnya dalam pengiriman dokumen),
 - channel management (penyebaran informasi tentang perubahan kondisi operasional)
 - payment management (misalnya, sistem pembayaran elektronik atau EPS).

Business to Business (B2B) eCommerce

- Dampak B2B terhadap perekonomian negara-negara berkembang antara lain :
 1. Biaya transaksi
 2. Disintermediasi
 3. Transparansi Harga
 4. Skala ekonomi dan efek jaringan

Dampak Business to Business (B2B) eCommerce

1. Biaya transaksi.

- Ada tiga jenis biaya yang berkurang secara signifikan melalui B2B e-commerce.
 1. Pengurangan biaya pencarian, sebagai pembeli tidak lagi perlu pergi melalui beberapa perantara untuk mencari informasi tentang pemasok, produk dan harganya.
 2. Pengurangan biaya proses transaksi
 3. Pemrosesan online meningkatkan manajemen persediaan dan logistik.

Dampak Business to Business (B2B) eCommerce : 1. Biaya Transaksi

1. Pengurangan biaya pencarian, sebagai pembeli tidak lagi perlu pergi melalui beberapa perantara untuk mencari informasi tentang pemasok, produk dan harganya.
 - Dalam dunia usaha, waktu adalah uang, internet merupakan saluran informasi yang lebih efisien jika dibandingkan dengan pelaksanaan rantai bisnis secara konvensional.
 - Di pasar B2B, pembeli dan penjual berkumpul bersama menjadi sebuah komunitas trading online, hal tersebut dapat lebih jauh mengurangi biaya pencarian

Dampak Business to Business (B2B) eCommerce : 1. Biaya Transaksi

2. Pengurangan biaya proses transaksi
 - (misalnya invoices, pesanan pembelian dan skema pembayaran), B2B memungkinkan terjadinya otomasi proses transaksi.
 - Oleh karena itu, pelaksanaannya akan lebih cepat jika dibandingkan dengan menggunakan cara lain (seperti fax atau telepon)
3. Pemrosesan online meningkatkan manajemen persediaan dan logistik.

Dampak Business to Business (B2B) eCommerce

2. Disintermediasi.

- Melalui B2B, pemasok dapat berinteraksi dan bertransaksi langsung dengan pembeli, sehingga menghilangkan perantara dan distributor.
- Namun, bentuk baru perantara muncul.
- Sebagai contoh, e-market itu sendiri dapat dianggap sebagai perantara karena e-market datang diantara pemasok dan pelanggan dalam rantai suplai

Dampak Business to Business (B2B) eCommerce

3. Transparansi Harga.

- Berkumpulnya sejumlah besar pembeli dan penjual di satu e-market mengungkapkan informasi harga pasar dan proses transaksi kepada peserta.
- Internet memungkinkan untuk publikasi informasi mengenai pembelian atau transaksi, menjadi mudah diakses dan informasi tersedia untuk semua anggota e-market.
- Transparansi harga di pasar dapat merobohkan perbedaan harga di pasar.
 - Pembeli diberikan lebih banyak waktu untuk membandingkan harga dan membuat keputusan yang lebih baik dalam melakukan pembelian.
- Selain itu, pasar B2B memungkinkan untuk terjadinya lelang dimana penjual dan pembeli secara kolektif berpartisipasi dalam penetapan harga produk atau jasa tertentu.

Dampak Business to Business (B2B) eCommerce

4. Skala ekonomi dan efek jaringan.

- Pesatnya pertumbuhan pasar B2B menciptakan sisi penawaran berbasis biaya ekonomi.
- Menyatukan bersama sejumlah pembeli dan penjual dalam satu tempat memberikan efek yang signifikan dalam sisi permintaan skala besar.
- Setiap peserta tambahan di e-market menciptakan nilai di sisi permintaan .