Seiring dengan perkembangan zaman, sistem perdangan pun berkembang. Saat ini manusia melakukan system jual beli barang dengan memanfaatkan internet sebagai media perantara. Contohnya E-commerce. E-commerce adalah iklan untuk mempromosikan barang atau jasa yang di pasang di internet agar pembeli dapat melihat harga beserta spesifikasi barang sebelum ia membeli barang tersebut . E-commerce melibatkan unsur-unsur seperti pentransferan dana secara elektronik , pertukaran data elektronik , sistem manajemen inventori otomatis , dan sistem pengumpulan data secara otomatis . E-commerce adalah bagian dari E-business (Enternet Business) di mana daerah cakupan e-business lebih luas dan tidak hanya berpatokan pada perniagaan, tetapi juga mencakup kolaborasi mitra bisnis, pelayanan terhadap nasabah, lowongan pekerjaan dan lain-lain.

Industri [teknologi informasi](https://id.wikipedia.org/wiki/Teknologi_informasi" \o "Teknologi informasi) melihat kegiatan e-commerce sebagai aplikasi dan penerapan dari [e-bisnis](https://id.wikipedia.org/wiki/E-bisnis" \o "E-bisnis) (e-business) yang berkaitan dengan transaksi komersial ; contohnya seperti transfer dana secara elektronik , SCM (supply chain management), pemasaran elektronik (e-marketing), atau pemasaran online (online marketing), pemrosesan transaksi online (online transaction processing), [pertukaran data elektronik](https://id.wikipedia.org/wiki/Pertukaran_data_elektronik" \o "Pertukaran data elektronik) (electronic data interchange /EDI), dll.

E-commerce memerlukan teknologi [basisdata](https://id.wikipedia.org/wiki/Basisdata" \o "Basisdata), [surat elektronik](https://id.wikipedia.org/wiki/Surat_elektronik) (e-mail), dan bentuk teknologi non komputer yang lain seperti halnya sistem pengiriman barang, dan alat pembayaran untuk e-dagang ini.

**Model E-commerce.**

Ada 3 model dari e-commerce, yaitu:

1. Iklan Baris.

Iklan Baris merupakan salah satu bentuk dari e-commerce yang bisa dikategorikan sederhana. Iklan baris bisa dikatakan sebagai evolusi dari iklan baris yang ada di koran-koran di dalam dunia online. Pada model ini , penjual menggunakan social media atau forum untuk memasang iklannya. Biasanya dalam model ini pembeli tidak bisa langsung menyelesaikan transaksi pada website yang bersangkutan , tetapi penjual dan pembeli harus berkomunikasi secara langsung untuk bertransaksi. Contohnya seperti: OLX.co.id; Berniaga, dll

1. Retail.

Model Retail merupakan jenis e-commerce dimana semua proses jual beli barang atau jasa yang dilakukan melalui sebuah sistem yang sudah diatur pada situs web yang bersangkutan . Kegiatan jual beli dalam model ini relatif lebih aman daripada model sebelumnya, karena proses jual beli ini telah melewati sebuah seleksi penjual sehingga pembeli bisa lebih nyaman dalam berbelanja . Tetapi kekurangannya adalah pilihan produk yang tersedia tidak terlalu banyak karena sebuah toko hanya berfokus pada produk-produk tertentu yang banyak menarik pembeli. Contohnya seperti: Tokopedia, Zalora, Lazada, Shopee, dll.

1. Marketplace.

Marketplace dianggap sebagai penyedia jasa mall online. Namun yang berjualan di dalamnya bukanlah orang yang menyediakan website tersebut, melainkan anggota-anggota yang mendaftar untuk berjualan di website marketplace yang telah tersedia. Marketplace menyediakan lapisan keamanan tambahan untuk setiap transaksi yang terjadi di dalamnya, contohnya seperti sistem pembayaran escrow atau lebih kita kenal sebagai rekening bersama. Jadi setiap transaksi yang trerjadi di dalam sistem marketplace tersebut, pihak marketplace akan menjadi pihak ketiga (perantara) yang menerima pembayaran dan menjaganya hingga produk yang diinginkan oleh pembeli dikirimkan oleh penjual dan diterima oleh pembeli. Setelah proses pengiriman ini selesai, barulah uang pembayaran tersebut diteruskan ke pihak penjual.

Hal-hal penting yang harus ada dalam e-commerce adalah:

* Catalog Display.

Di dalam Catalog Display tercantum jenis-jenis barang apa saja yang dijual beserta dengan kualitas dari produk tersebut. Hal ini sangat membantu pembeli karena sebelum membeli, pembeli dapat mengetahui kualitas produk yang akan ia beli tanpa harus pergi ke tokonya lagi.

* Shopping Cart Capabilities.

Kita ibaratkan e-commerce sebagai sualayan, ketika kita membeli barang di sualayan maka kita membutuhkan keranjang belanjaan untuk memuat semua barang yang kita beli. Tidak mungkin kita memegang semuanya sendiri. Jadi sama halnya dengan saat kita belanja online, kita memerlukan Shopping Cart untuk menyimpan semua barang yang kita beli.

* Transaction Processing.

Pada Transaction Processing di sinilah terjadi segala macam bentuk jual beli barang seperti pembayaran barang, pengiriman, dan pengkonfirmasian dari barang yang kita beli.

* Wishlist.

Wishlist bertujuan untuk menyimpan semua barang yang kita inginkan ketika kita belum ingin membeli saat itu juga dikarenakan mungkin karena uang yang kita miliki belum cukup untuk membelinya.

**Referensi:**

<https://www.researchgate.net/publication/280443467_E-commerce_an_introduction>

<https://id.wikipedia.org/wiki/M-dagang>

<https://id.wikipedia.org/wiki/E-Business>