KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, A picture containing leaf, plant

Description automatically generated

RISET, DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA

**FAKULTAS TEKNIK**

**PROGRAM STUDI S1 SISTEM INFORMASI**

Kampus Ketintang, Jalan Ketintang, Surabaya 60231

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**UJIAN TENGAH SEMESTER GENAP 2021/2022**

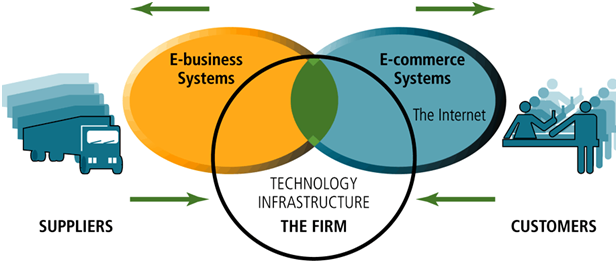
Mata Kuliah : Teknologi & Infrastruktur E - Business  
SKS : 3 sks  
Prodi/Angkatan : S1 Sistem Informasi / 2020  
Dosen : Ronggo Alit, S.Kom., M.M., M.T

Hari/Tanggal : Rabu/ 30 Maret 2022  
Waktu : 90 menit



**SOAL.**

1. Jelaskan!
2. Infrastruktur e-bisnis;
3. Proses E-Bisnis;
4. Aplikasi Perusahaan
5. Jelaskan dan sebutkan contoh implementasinya diperusahaan! (pilih 2 saja).
6. *Enterprise Resource Planning (ERP)*
7. *System Application and Product in data processing (SAP)*
8. *Supply Chain Management (SCM)*
9. *Customer Relationship Management (CRM)*
10. *Decision Support Sistem (DSS)*
11. Jelaskan gambar dibawah ini!





**~ Selamat Mengerjakan~**

**Moh. Fatihul Farras Dzulfaqqor**

**20051214102**

**SISTEM INFORMASI 2020B**

**UTS Teknologi & Infrastruktur E-Business**

**JAWABAN.**



1. Infrastruktur e-bisnis addalah arsitektur hardware, software, konten dan data yang digunakan untuk memberikan layanan e-bisnis untuk karyawan, pelanggan dan mitra. Insfrastucture e-bisnis harus memadai, cepat dan memiliki responsibilitas tinggi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang mengadopsi e-bisnis karena hal tersebut akan mempengaruhi kualitas pelayanan yang dialami oleh pengguna maupun mitra bisnis.
2. Proses E-bisnis merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan secara otomatis dengan memanfaatkan jaringan komputer dan teknologi internet. E-bisnis memungkinkan suatu perusahaan untuk berhubungan dengan sistem pemrosesan data baik internal maupun eksternal agar lebih efisien dan fleksibel. SIM dan TI mengubah arus informasi, menggantikan langkah berurutan dengan tugas yang dapat dilakukan secara bersamaan secara paralel, dan menghilangkan penundaan pada pembuatan keputusan dengan Teknologi Online.
3. Aplikasi perusahaan adalah sistem yang melingkupi area fungsional, berfokus pada menjalankan proses bisnis di dalam perusahaan, termasuk seluruh tingkatan manajemen. Aplikasi perusahaan membantu bisnis untuk menjadi lebih fleksibel dan produktif dengan mengkoordinasikan proses bisnis dengan lebih dekat dan mengintegrasikan sekelompok proses agar mereka berfokus pada pengelolaan sumber daya yang efisien dan pelayanan pelanggan.
4. *Enterprise Resource Planning (ERP)* adalah sistem informasi yang diperuntukkan bagi perusahaan manufaktur maupun jasa, yang berperan mengintegrasikan dan mengotomasikan proses bisnis, yang berhubungan dengan aspek operasi, produksi maupun distribusi di perusahaan bersangkutan. ERP merupakan *Back Office System* yang mengindikasikan bahwa pelanggan dan publik secara umum tidak dilibatkan dalam sistem ini. Sistem ERP secara modular biasanya menangani proses manufaktur, logistik, distribusi, persediaan, shipping, invoice, dan akuntansi perusahaan.

Contoh Implementasi :

Mengerjakan laporan akuntansi melibatkan banyak data dan biasanya akan memakan banyak waktu untuk mendapatkan hasil yang diinginkan, apalagi data yang digunakan jumlahnya banyak.

contoh pembuatan [neraca keuangan](https://www.jurnal.id/id/blog/neraca-keuangan/), mengurus data pengeluaran, [pembuatan buku besar](https://www.jurnal.id/id/blog/cara-membuat-buku-besar/), manajemen pajak, penganggaran atau alokasi dana, dan lain sebagainya, maka semuanya bisa dilakukan hanya dengan satu klik, mengakses aplikasi ERP yang digunakan.

1. *Customer Relationship Management (CRM)* adalah suatu solusi terpadu yang melibatkan pengelolaan sumberdaya organisasi meliputi manajemen para pelanggan dengan memanfaatkan basis data yang terintegrasi dan bertujuan untuk menjamin terpenuhinya tingkat kebutuhan pelanggan akan barang dan jasa serta meningkatkan kualitas hubungan antara organisasi dengan pelanggan. *”Customer Relationship Management (CRM)”* merupakan aplikasi dalam hal hubungan kepada pelanggan dengan memiliki keterkaitan yang erat secara langsung dengan ERP. CRM lebih berfokus kepada upaya untuk memahami kebutuhan pelanggan agar dapat diberikan layanan secara cepat dan tepat.

Contoh Implementasi :

Bisnis *E-Commerce* dengan website yang terintegrasi dengan CRM. CRM bisa mencatat pelanggan yang melakukan pendaftaran, melihat produk tertentu, atau berinteraksi dengan suatu produk di dalam website.

Marketer kemudian membuat daftar audiens berdasarkan dari pengaturan platform iklan dengan CRM, lalu membuat konten iklan sesuai dengan daftar audiens yang telah dibuat.Calon pelanggan pun akan melihat iklan sesuai dengan interaksi mereka dengan website Anda. Misalnya ketika mereka baru saja memasukan suatu produk ke dalam keranjang, maka mereka bisa mendapatkan iklan pengingat untuk *checkout*dengan diskon tertentu.

* + - 1. Perbedaan yang mendasar antara *e-commerce* dan *e-business* adalah bahwa tujuan *e-commerce* berorientasi pada bagaimana memperoleh keuntungan, sedangkan *e-business* berorientasi pada kepentingan jangka panjang dan sifatnya abstrak seperti kepercayaan konsumen, pelayanan terhadap konsumen, peraturan kerja, relasi antar mitra bisnis, dan penanganan masalah sosial lainnya. Selain dari perbedaan yang dimiliki oleh keduanya, ternyata keduanya juga memiliki persamaan tujuan yaitu memajukan perusahaan menjadi perusahaan yang lebih besar dan lebih maju dari sebelumnya.