**Memahami Model Bisnis E-Commerce**

S

alah satu penghambat perkembangan e-Commerce adalah belum dipahaminya model bisnis *ecommerce*. Dilihat dari bisnis transaksinya, *e-commerce* dibagi menjadi dua, yaitu **Business-to-Business(B-to-B)** dan **Business-to-Consumen (B-to-C)**

**Model Business to Business memiliki ciri-ciri:**

* Biasanya dilakukan oleh mitra dagang yang sudah memiliki hubungan cukup lama. Informasi hanya diperlukan dengan partner tersebut.
* Pertukaran data (*data exchange*) berlangsung berulang-ulang dan secara berkala, dengan format data yang sudah disepakati bersama.
* Salah satu pelaku dapat melakukan inisiatif untuk mengirimkan data, tidak harus menunggu partnernya.
* Model umum yang dilakukan adalah *pear-to-pear*.

**Model Business to Consumen memiliki ciri-ciri:**

1. Terbuka untuk umum.
2. Layanan yang diberikan bersifat umum dengan mekanisme yang biasa digunakan khalayak ramai.
3. Layanan diberikan berdasarkan permohonan (*on demand*). Konsumen melakukan inisiatif dan produsen memberikan tanggapan.
4. Pendekatan *client/server* sering digunakan dengan asumsi *Client* (konsumen) dan produsen di sisi *server*.