**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 **Bisnis**-**to-Bisnis (B-to-B) dan Bisnis-to-Pelanggan (B-to-C**)

**Model Bisnis to Bisnis memiliki ciri ciri:**

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

**Model Bisnis to Pelanggan memiliki ciri-ciri:**

1. Terbuka untuk umum.
2. Layanan yang diberikan bersifat umum dengan mekanisme yang biasa digunakan khalayak umum.
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.*