



20XX

e-Supply Chain

Sistem Rantai Pasok

e-Supply

Perkembangan TI

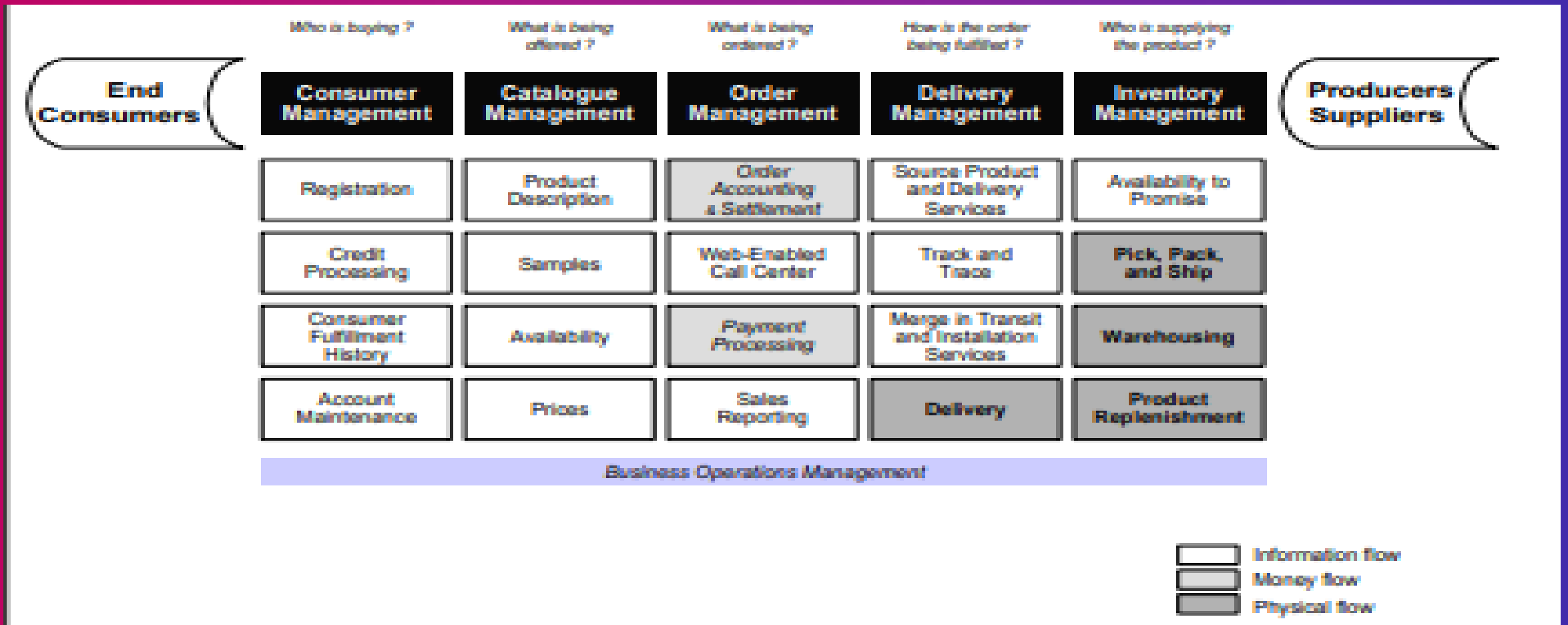
Kehadiran paradigma “e” yang ditandai dengan Istilah-istilah semacam eProcurement, e-Customers, e-Inventory, dan lain-lain tidak hanya berarti dilibatkannya teknologi elektronik maupun digital di dalam rantai proses pengadaan, penciptaan, dan pendistribusian produk atau pun jasa, tetapi dampak terhadap diimplementasikannya teknologi tersebut secara langsung maupun tidak langsung mendatangkan berbagai pergeseran paradigma atau prinsip-prinsip manajemen yang kerap dikenal

Aliran e-Supply

1. Aliran Produk secara fisik;
2. Aliran Uang sebagai bukti pembayaran;
3. Aliran Informasi yang berkaitan dengan aktivitas jual-beli.

PICTURE SLIDE

20XX



| **Consumer Management**

Modul ini memiliki tugas utama untuk mengelola hubungan antara perusahaan dengan konsumen (pelanggan) maupun calon konsumen

Catalogue Management

Jika fokus Consumer Management terletak pada konsumen, maka Modul Catalogue Management memusatkan diri pada produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan

| Order Management

Setelah konsumen dapat berinteraksi dengan perusahaan dan mengenali beragam produk dan jasa yang ditawarkan, maka tibalah saatnya untuk melakukan pemesanan (order).

Ada dua aliran entiti yang harus dicermati dalam modul ini, yaitu aliran informasi dan aliran keuangan

Inventory Management

Berdasarkan janji yang dibuat pada bagian pemesanan (Order Management) dan pengiriman (Delivery Management), perusahaan harus mengatur pengambilannya di gudang sehingga target tersebut dapat terpenuhi



B-to-B dalam e-Supply Chain

Tipe B2B

1. Sell-Side Sites;
2. Distribution Portal;
3. Vertical Exchanges;
4. Procurement Portals;
5. Buy-Side Sites

Sell-Side Site

Pada jenis pertama ini, sebuah perusahaan pemasok (supplier) menjalin hubungan dengan banyak pembeli. Perusahaan berjenis ini biasanya yang memiliki produk-produk terbatas dengan harga masing-masing produk yang cenderung tetap (tidak sering berubah-ubah)

Sell-Side Site

Jenis hubungan kedua adalah ketika sejumlah pemasok produk sejenis mulai berkumpul untuk menawarkan produknya kepada para calon pembeli. Tujuan dari sekumpulan pemasok ini adalah untuk saling melengkapi sehingga permasalahan stok (isu sistem inventori) dapat diminimalisasi.

Vertical Exchanges

Bentuk ketiga ini adalah suatu hubungan dimana banyak penjual dapat secara langsung berhubungan dengan banyak pembeli

Procurement Portals

Kebalikan dengan Distribution Portal, pada Procurement Portals terjadi situasi dimana jumlah pembeli lebih sedikit (terbatas) dibandingkan dengan jumlah pemasoknya (penjual).

Buy-Side Sites

Pada akhirnya, bentuk ekstrem yang lain terjadi pada situasi dimana hanya terdapat satu orang pembeli di antara sejumlah penjual yang menawarkan produknya.



20XX

THANK YOU!

Lorem Ipsum Dolor