

# Pengenalan E-Commerce, E-Business, dan Fintech

Rahmatullah Arrizal, S.Kom, M.T

S-1 Teknik  
Informatika



From West Java for Indonesia to the World through SDGs

[www.unpad.ac.id](http://www.unpad.ac.id)



# Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari bahasan, diharapkan Anda mampu:

- Menjelaskan beberapa model dasar e-commerce dan e-business.
- Menjelaskan bagaimana Web 2.0 dan teknologi *cloud computing* mengubah e-commerce.
- Memahami konsep dasar dari Fintech



# Pokok Bahasan

- Pengenalan E-business
- Pengenalan E-commerce
- Jenis-jenis E-commerce
- Pengenalan Fintech





# Pengenalan E-Business



# Pengertian E-Business

- E-Business adalah aktivitas bisnis yang didukung oleh teknologi komunikasi dan informasi dalam penyelenggaranya.
- E-Business mencakup seluruh kegiatan/usaha yang dilakukan dengan bantuan media digital/elektronik.
- Salah satu contoh bentuk E-Business adalah E-Commerce



Sumber : <https://sis.binus.ac.id/files/2016/12/ebisecom.png>



# Business to Employee (B2E)

- Secara teknis B2E bukanlah e-commerce, karena tidak ada kegiatan jual beli di dalamnya.
- Sistem B2E fokus menangani kegiatan yang ada di dalam organisasi.
- Perusahaan menengah hingga besar biasanya mempunyai situs intranet untuk bisnis B2E ini.





# Peran Intranet dalam B2E

- Sebuah organisasi menggunakan intranet untuk mendukung aktivitas rantai nilai internalnya
- Penggunaan intranet mendukung proses bisnis dalam berbagai cara:
  1. Memberikan akses informasi kepada karyawan
  2. Memfasilitasi kerja tim dan kolaborasi karyawan di dalam dan di antara departemen
  3. Memproses transaksi internal perusahaan
  4. Mendistribusikan alat manajemen informasi.

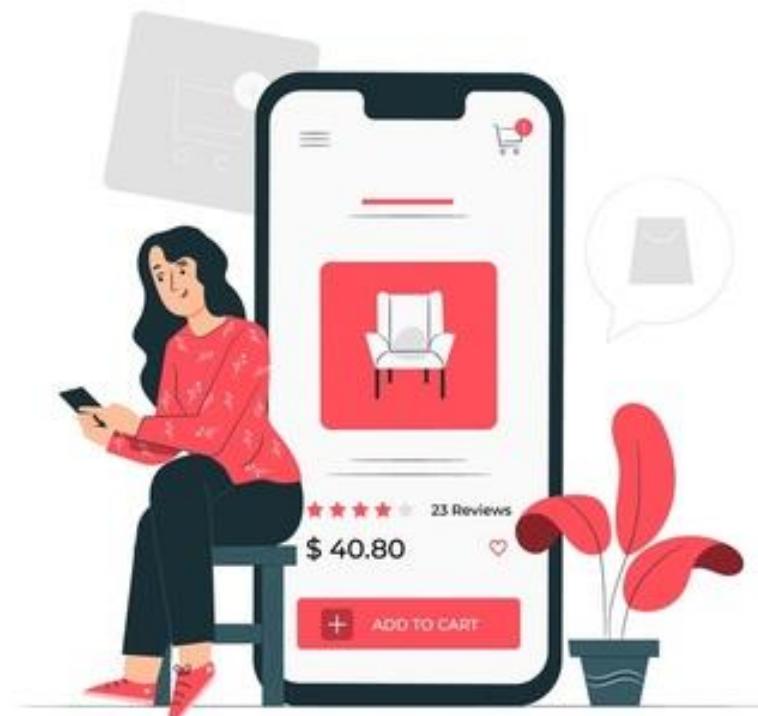


# E-commerce



# Pengertian E-Commerce

- E-Commerce merujuk kepada aktivitas jual beli suatu barang atau jasa menggunakan internet, dan transfer uang dan data untuk mengeksekusi transaksi tersebut.
- E-Commerce dibedakan menjadi 5 macam model, yaitu
  1. Business to Consumer (B2C),
  2. Business to Business (B2B),
  3. Consumer to Consumer (C2C),
  4. Consumer to Business (C2B), dan
  5. Business to Government (B2G).





## E-commerce

# Business to Consumer (B2C)

Adalah model E-Commerce yang menggambarkan transaksi antara sebuah perusahaan dengan pelanggan individual.

**Contoh:** Amazon.com dan Alibaba.com





# Berlangsungnya B2C

- Teknologi saat ini membuat sebagian besar pengalaman belanja online seaman bentuk belanja lainnya
- Sistem pembayaran elektronik seperti PayPal dan Google Checkout memungkinkan orang melakukan pembelian dari orang lain tanpa mengungkapkan nomor kartu kredit
- Adanya teknologi **Search Engine Optimization (SEO)**. SEO adalah proses meningkatkan lalu lintas situs Web dengan meningkatkan peringkat mesin pencari untuk kata kunci yang ditargetkan
- Hati-hati juga dengan *spamdexing*, teknologi pembuat link otomatis dari situs palsu, tujuannya untuk menipu search engine agar memberi situs peringkat lebih tinggi daripada yang seharusnya



# E-commerce Business to Business (B2B)

Model B2B fokus pada penyediaan produk dari satu bisnis ke bisnis lainnya.

- Electronic City — menjual perlengkapan elektronik kantor dan rumah tangga
- Ralali — di samping peralatan kantor dan rumah tangga juga menjual peralatan industri, restoran, dan pertanian
- Mbiz — sama seperti Ralali, tetapi juga menyediakan jasa seperti housekeeping dan perbaikan dinding

**Ralali.com**

**Indotrading**  
Indonesia's Largest Supplier Network

**Mbiz**  
Connecting Business

**Kawan Lama®**  
#1 Commercial & Industrial Supply Company



# Pemanfaatan Extranet di B2B

- Banyak perusahaan mendapat manfaat dari menghubungkan intranet mereka dengan perusahaan lain sehingga membuat ekstranet.
- Ekstranet secara aktif membantu pemain bisnis membangun aliansi dengan vendor, pemasok, dan organisasi lain secara internasional.
- Ekstranet, atau intranet yang diperluas, adalah sistem informasi antar organisasi pribadi yang menghubungkan intranet dari dua atau lebih mitra bisnis tepercaya.



# 3 Cara Set Up Extranet untuk B2B

## ***1. Secure private network (SPN)***

- Secara fisik memasang intranet dengan telepon sewa pribadi.
- Biayanya mahal, namun keamanan relatif tinggi untuk transaksi bisnis karena hanya sejumlah kecil mitra yang memiliki akses ke sistem.

## ***2. Public Network (PN)***

- Menggunakan jalur komunikasi public
- Relatif lebih murah namun resiko keamanan lebih tinggi
- Intranet dalam ekstranet jaringan publik hanya dilindungi oleh firewall dan prosedur masuk pengguna.



# 3 Cara Set Up Extranet untuk B2B

## 3. *Virtual Private Network (VPN)*

- Menggunakan jaringan publik (paling sering, Internet) dengan protokol khusus yang menyediakan "terowongan" pribadi yang aman di seluruh jaringan antara intranet mitra bisnis.
- VPN murah, privat, dan aman
- Data transaksi dienkapsulasi terlebih dahulu sebelum ditransmisikan.



# Peran Extranet dalam Meningkatkan Keuntungan Bisnis

- Meningkatkan kecepatan transaksi B2B
- Mengurangi kesalahan dalam transaksi antar perusahaan
- Mengurangi biaya telekomunikasi
- Meningkatkan volume bisnis dengan mitra
- Memfasilitasi pertukaran dokumen B2B
- Memberikan akses cepat ke inventaris dan status pesanan dari pemasok
- Memfasilitasi kolaborasi dengan mitra bisnis pada proyek bersama



# E-commerce Customer to Customer (C2C)

Model bisnis ini memungkinkan konsumen individu membeli maupun menjual barang dari konsumen lainnya. Contoh: Shopee, Bukalapak, Tokopedia dll.



Sumber: <https://infodigimarket.com/berjualan-di-marketplace/>



# E-commerce Customer to Business (C2B)

Berkebalikan dengan B2C, model bisnis ini memungkinkan konsumen menyediakan produk atau layanan ke perusahaan. Contoh:

- Freelancer — website di mana pekerja freelance menawarkan keahlian pada bisnis yang membutuhkan
- Upwork — sama seperti Freelancer
- iStock — situs untuk bisnis yang membutuhkan foto, video, dan ilustrasi digital untuk penggunaan komersial
- Google AdSense





# E-commerce

# Business to Government (B2G)

Model bisnis ini merujuk pada bisnis yang menjual produk, layanan, atau informasi kepada pemerintah atau lembaga pemerintah. Contoh: b2gmarket.com

The screenshot shows the homepage of B2GMarket. At the top, there are fields for User ID and Password, and buttons for Stay sign, Sign In, and Support. The date is Saturday, August 8. Below the header, there are tabs for OPPORTUNITIES, AGENCIES, BUYERS, and SUBCONTRACTOR DIRECTORY. The OPPORTUNITIES tab is selected. Under this tab, there is a section titled 'Opportunities' with four items:

- Email Report**: Contains daily matching bids based on subscriber's selected target business areas, keywords, and categories. It includes a small icon of an envelope.
- State & Local Bid Opportunities**: Contains bid opportunities from state, county, and city governments of the U.S. and Canada that are being updated from these governments plus approximately 3,000 local newspapers and magazines. It includes a small icon of a map.
- Federal Bid Opportunities**: Contains bid opportunities from the U.S. Federal Government that can be searched by UNSPSC and FSC. It includes a small icon of the U.S. Capitol building.
- International Bid Opportunities**: Contains bid opportunities from over 170 countries around the world and major international organizations such as the World Bank, ADB, UN, and etc. It includes a small icon of a globe.

At the bottom of the screenshot, there is a red bar with the text "Federal Bid Histories".





# Kelebihan Menjalankan E-commerce



- Memiliki biaya lebih rendah,
- Produktivitas lebih tinggi,
- Lebih efisien dalam pemrosesan pesanan,
- Informasi yang lebih berguna mengenai pelanggan, dan
- Pasar yang lebih besar dan lebih tersebar secara geografis daripada bisnis serupa lainnya



# Aktivitas Umum dalam E-commerce

- Retail: Penjualan produk oleh suatu bisnis tanpa pihak perantara.
- Wholesale: Menjual produk dalam jumlah besar, seringkali lewat retailer terlebih dahulu yang kemudian dijual langsung ke konsumen.
- Dropshipping: Proses ketika produk dikirim langsung dari produsen atau grosir ke customer.
- Subscription: Pembelian berulang secara otomatis atas suatu produk atau layanan secara teratur sampai si pelanggan memilih untuk berhenti.



# Pemanfaatan Web Commerce

- Munculnya web commerce memungkinkan pelaksanaan e-commerce semakin luas
- Tugas-tugas bisnis dapat dibagi dengan mudah seperti web iklan, pembayaran, pencatatan dll
- Meningkatkan pengalaman interaktif dalam berbelanja, seperti memungkinkannya fitur personalisasi dan kostumisasi





# Perkembangan ke Mobile Commerce

- M-Commerce merupakan penggunaan ponsel pintar, tablet, PDA, laptop, dan perangkat elektronik portabel lainnya untuk melakukan perdagangan saat bepergian
- M-commerce berkembang seiring dengan populernya perangkat elektronik portable; meluasnya infrastruktur 3G, 4G hingga 5G; dan popularitas mengakses web melalui smartphone.
- Contoh m-commerce yang sedang marak saat ini: mobile ticketing, mobile coupons, mobile purchasing, dan location-based m-commerce



# Pengenalan Teknologi Finansial (Fintech)



# Pengertian Fintech

Fintech (Financial Technology) merupakan subjek lintas disiplin yang menggabungkan keuangan manajemen teknologi dan manajemen inovasi

(Kelvin & Anna, 2018)





# Keuntungan Fintech

- Di mata konsumen: layanan lebih baik, pilihan lebih banyak, harga lebih murah
- Di mata penyedia produk/jasa: menyederhanakan rantai transaksi, menekan biaya operasional dan biaya modal, membekukan alur informasi
- Di mata negara: mendorong transmisi kebijakan ekonomi, meningkatkan kecepatan perputaran uang sehingga meningkatkan ekonomi masyarakat, turut mendorong Strategi Nasional Keuangan Inklusif



# Peran Bank Indonesia dalam Fintech

Bank Indonesia berperan dalam lalu lintas pembayaran di fintech:

- 1. Dalam hal penyediaan pasar bagi pelaku usaha,** Bank Indonesia memastikan perlindungan terhadap konsumen, khususnya mengenai jaminan kerahasiaan data dan informasi konsumen lewat jaringan keamanan siber.
- 2. Dalam hal tabungan, pinjaman dan penyertaan modal,** Bank Indonesia mewajibkan setiap pelaku usaha untuk patuh kepada peraturan makroprudensial, pendalaman mengenai pasar keuangan, system pembayaran sebagai pendukung operasi dan keamanan siber untuk menjaga data dan informasi konsumen.



# Peran Bank Indonesia dalam Fintech

3. Dalam hal investasi dan manajemen risiko, Bank Indonesia juga mewajibkan setiap pelaku usaha untuk patuh kepada peraturan makroprudensial, pendalaman mengenai pasar keuangan, system pembayaran sebagai pendukung operasi dan keamanan siber untuk menjaga data dan informasi konsumen.
4. Bank Indonesia memastikan perlindungan terhadap konsumen dalam hal pembayaran, penyelesaian/settlement dan kliring sumen, khususnya mengenai jaminan kerahasiaan data dan informasi konsumen lewat jaringan keamanan siber.



# Jenis-jenis Fintech

Pada dasarnya, *fintech* memiliki banyak layanan dan produk yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat. Namun, berdasarkan Bank Indonesia, *fintech* ini terbagi menjadi 4 jenis, yakni::

1. Peer-to-peer Lending
2. Manajemen Finansial dan Resiko Investasi
3. Payment, Clearing, dan Settlemen
4. Market Aggregator



Jenis Fintech

# Peer-to-peer Lending

Platform seperti ini mampu mempertemukan pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memberikan dana sebagai modal atau investasi.

**KOINWORKS**  
Peer-to-Peer Fintech Lending

  
**amartha**

  
**investree**

  
**modalku**

  
**danamas**

  
**UANGTEMAN**

  
**Akseleran**

  
**KlikACC**  
Aman Cermat Cepat



Jenis Fintech

# Manajemen Finansial & Resiko Investasi

Anda bisa memantau kondisi keuangan dan juga melakukan perencanaan keuangan dengan lebih mudah dan praktis.

## Manajemen Investasi



## Manajemen Finansial



Dompet  
Sehat



Jenis Fintech

# Payment, Clearing, dan Settlement

Terdapat beberapa startup finansial yang sering menyediakan payment gateway atau e-wallet yang mana kedua produk tersebut masih masuk dalam kategori payment, clearing, dan settlement.





# Jenis Fintech Market Aggregator

Jenis fintech yang saat ini mengacu pada portal yang mengumpulkan beragam informasi terkait keuangan untuk disuguhkan ke target audiens atau pengguna.





# Referensi

- Beekman, G., & Beekman, B. (2012). Digital Planet: Tomorrow's Technology and You 10th Edition. Prentice Hall
- Ecommerce Definition - What is Ecommerce. (n.d.). Retrieved July 29, 2020, from <https://www.shopify.com/encyclopedia/what-is-e-commerce>
- E-BUSINESS VS E-COMMERCE. (n.d.). Retrieved July 29, 2020, from <https://sis.binus.ac.id/2016/12/13/e-business-vs-e-commerce/>
- Financial Technology - Bank Sentral Republik Indonesia. (n.d.). Retrieved July 29, 2020, from <https://www.bi.go.id/id/edukasi-perlindungan-konsumen/edukasi/produk-dan-jasa-sp/fintech/Pages/default.aspx>
- Fintech: Pengertian, Jenis, Hingga Regulasinya di Indonesia. (n.d.). Retrieved July 29, 2020, from <https://www.online-pajak.com/tentang-pajak-pribadi/fintech>
- IDCloudHost. Panduan Fintech, Definisi, Manfaat Serta Jenisnya. Retrieved 15 Agustus 2020. Online: <https://idcloudhost.com/panduan-definisi-fintech-manfaat-serta-jenisnya/>
- Kevin Liong & Anna Sung. 2018. FinTech (Financial Technology): What is It and How to Use Technologies to Create Business Value in Fintech Way?. International Journal of Innovation, Management and Technology, Vol. 9, No. 2, April 2018.
- Lima Model Bisnis eCommerce (B2B, B2C, C2C, C2B, B2G) Untuk Dicoba di 2019 | by SoftwareSeni | SoftwareSeni | Medium. (n.d.). Retrieved July 29, 2020, from <https://medium.com/softwareSeni/5-model-bisnis-ecommerce-b2b-b2c-c2c-c2b-b2g-untuk-dicoba-di-2019-42b4df61e86d>
- <https://www.niagahoster.co.id/blog/apa-itu-ecommerce/>



**ANY  
QUESTIONS?**



# **Sesi Berakhir**

# **TERIMA KASIH**