

Nama : Farkhan
NPM : 20081010060
Kelas : B081

E-Business dan Perkembangannya

1. Pengertian E-Business

- Menurut Los Gerstner
Aktivitas yang berkaitan secara langsung dengan proses pertukaran barang dan/atau jasa dengan memanfaatkan internet.
- Menurut Mohan Swahney
Penggunaan jaringan elektronik dan teknologi yang terkait untuk meningkatkan proses bisnis.
- Secara Umum
Penggunaan teknologi informasi serta juga untuk komunikasi.

2. Perkembangan E-Business

Pada tahun 1970, aplikasi e-Business pertama kali dikembangkan dan digunakan sebagai transaksi pembayaran melalui internet yang sederhana.

Perkembangan e-Business menurut loudon:

- Fase Inovasi
Pada tahun 1995-2000, e-Business dijalankan berdasar perkembangan teknologi, biasanya yang dijual berupa produk eceran seperti menjual buku, cd film, hingga musik mp3.
- Fase Konsolidasi
Pada 2001 – 2006, pada aspek bisnis (business driven) contoh produk yang dijual meliputi produk komputer, handphone, dan barang elektronik lainnya.
- Fase Reinvesi
Pada tahun 2006 – sekarang didasarkan pada pelanggan, audiens, dan komunitas organisasi bisnis, contohnya yaitu e-commerce.

3. Unsur-Unsur E-Business

- Pelaku bisnis
Perusahaan, supplier, konsumen, rekan, dll
- Alat dan media
Seperti teknologi informasi dan komunikasi (komputer, internet, dll)
- Kegiatan dan sasaran
Seperti aktivitas/kegiatan dan juga proses bisnis (pelayanan, penjualan, dan transaksi) dan operasi bisnis utama.
- Tujuan
Seperti komunikasi, koordinasi, pengelolaan, organisasi, dll
- Keuntungan yang didapat
Lebih relatif aman dan pasar marketing lebih banyak / luas

4. Strategi E-Business

Ada beberapa strategi e-business pada perusahaan, yaitu sebagai berikut:

- ERP
Dapat digunakan untuk berkoordinasi mengenai sumber daya serta informasi dalam berbisnis.
- EAI
Konsep integrasi dari proses bisnis yang memungkinkan antar perusahaan bertukar informasi.
- CRM
Strategi dari layanan dan perangkat lunak yang di desain untuk meningkatkan keuntungan dan kepuasan para konsumen.
- SCM
Strategi manajemen mengenai rantai suplai yang secara otomatis akan terkomputerisasi.

5. Jenis-Jenis E-Business

- Business to Business(B2B)
- Business to Consumer(B2C)
- Consumer to Consumer(C2C)
- Consumer to Business(C2B)
- Governemnt to Business (G2B)
- Business to Government (B2G)
- Government to Government (G2G)

6. Manfaat E-Business

- Memperluas pasar hingga mencakup pasar nasional dan pasar global.
- Pembisnis itu dapat menjangkau banyak pelanggan dimana dimanapun ia berada.
- Memungkinkan perusahaan untuk menerapkan *mass customization* terhadap produk dan jasanya
- Menekan biaya telekomunikasi
- Memudahkan melihat produk tanpa datang ke tempat.
- Akses terhadap informasi yang lebih luas

7. Kelebihan dan Kekurangan E-Business

- Kelebihan
 - 1) Akses yang mudah.
 - 2) Lebih tepat sasaran.
 - 3) Dapat menghemat waktu.
 - 4) Tidak membutuhkan modal besar.
- Kekurangan
 - 1) Berisiko terjadinya penipuan.
 - 2) Tidak adanya pertemuan secara langsung.