

# Electronic Business

## Pertemuan 1



# Ekonomi Digital

- e-Bisnis

Penggunaan teknologi elektronik pada transaksi bisnis

- Kolaborasi

Adanya interaksi, komunikasi dan kolaborasi informasi antara manusia dan organisasi

- Pertukaran Informasi

Penyimpanan, pemrosesan dan pengiriman informasi

- *E-Commerce* merupakan suatu aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang , pelayanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik.
- *E-Business* merupakan kegiatan berbisnis di Internet yang tidak saja meliputi pembelian, penjualan dan jasa, tapi juga meliputi pelayanan pelanggan dan kerja sama dengan rekan bisnis (baik individual maupun instansi).

# Pengenalan e-bisnis

Romney/ Steinbart :

e-business mengacu pada semua penggunaan kemajuan teknologi informasi (TI) khususnya teknologi jaringan dan komunikasi untuk memperbaiki cara-cara sebuah organisasi dalam melakukan seluruh proses-proses bisnis

# Interaksi eksternal organisasi dalam e-bisnis

- Suppliers
- Customers
- Investors
- Creditors
- The government
- Media

# Positive - Negative of E-Commerce & E-Business

## ***Positive:***

- Revenue Stream (aliran pendapatan) baru yang mungkin lebih menjanjikan dan tidak bisa ditemui di sistem transaksi tradisional.
- Dapat meningkatkan market exposure (pangsa pasar).
- Menurunkan biaya operasional (operating cost).
- Melebarkan jangkauan (global reach).
- Meningkatkan customer loyalty.
- Memperpendek waktu produksi.
- Meningkatkan value chain (mata rantai pendapatan)

## Negative

- Pencurian informasi rahasia yang berharga. Gangguan yang timbul bisa menyingkap semua informasi rahasia tersebut kepada pihak-pihak yang tidak berhak dan dapat mengakibatkan kerugian yang besar bagi si korban.
- Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan. Kesalahan ini bersifat kesalahan non-teknis seperti aliran listrik tiba-tiba padam atau jaringan yang tidak berfungsi.



- Kehilangan kepercayaan dari para konsumen. Ini karena berbagai macam faktor seperti usaha yang dilakukan dengan sengaja oleh pihak lain yang berusaha menjatuhkan reputasi perusahaan tersebut.
- Penggunaan akses ke sumber oleh pihak yang tidak berhak. Misalkan pembobolan sebuah sistem perbankan oleh hacker, kemudian memindahkan sejumlah rekening orang lain ke rekeningnya sendiri.
- Kerugian yang tidak terduga. Disebabkan oleh gangguan yang dilakukan dengan sengaja, ketidakjujuran, praktek bisnis yang tidak benar, dan kesalahan faktor manusia atau kesalahan sistem elektronik.

# E-BUSINESS APLICATION

- ERP (*Enterprise Resource Planning*)  
→ *Is the backbone of e-business, dengan kata lain ERP adalah sistem operasi bisnis, setara dengan sistem operasi windows untuk operasi back-office*
- CRM (*Customer Relationship management*)  
→ *kustomisasi dan personalisasi produk dan layanan secara real-time berdasarkan kebiasaan beli, keinginan dan kebutuhan konsumen*
- SCM (*Supply Chain Management*)  
→ *sinkronisasi dan koordinasi aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan aliran material/produk, baik yang ada dalam satu organisasi maupun antar organisasi*

## ***Enterprise Resource Planning (ERP)***

- Sistem informasi untuk perusahaan manufaktur
- Berperan mengintegrasikan dan mengotomatisasi proses bisnis
- Back office system, konsumen dan publik tidak dilibatkan
- Client-server software, baik desktop ataupun berbasis web
- Memiliki kemampuan untuk mengolah sebagian besar transaksi
- Data dapat diakses secara real-time

## *Customer Relationship management (CRM)*

- Merupakan penggambaran hubungan 'sistem' dengan konsumennya
- Usaha perusahaan dalam menjaga hubungan dengan konsumennya
- Strategi bisnis perusahaan
- Sebuah tool untuk mengerti konsumennya

## ***Supply Chain Management (SCM)***

- Pengelolaan yang efektif atas integrasi yang terlibat didalam kegiatan pemasokan
- Perencanaan dan pengendalian yang baik atas kegiatan pengadaan
- Efisiensi aliran pasokan hingga ke titik konsumsi terakhir
- Perancangan dan kontrol arus material dan informasi sepanjang rantai pasokan
- Bertujuan untuk mendapatkan kepuasan konsumen sekarang dan dimasa yang akan datang

### **E-Commerce:**

- marketing
- selling
- buying of products and services on the Internet

### **E-Business:**

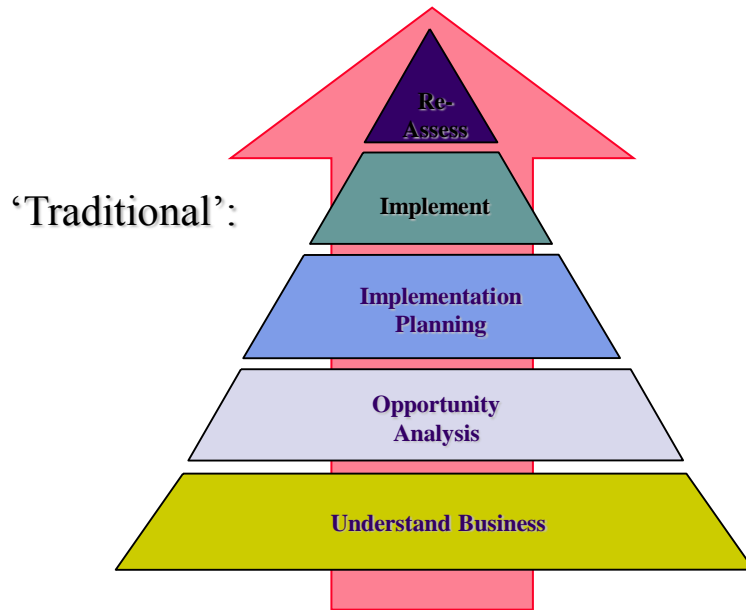
Improving business performance through low cost and open connectivity:

- New technologies in the value chain
- Connecting value chains across businesses

in order to :

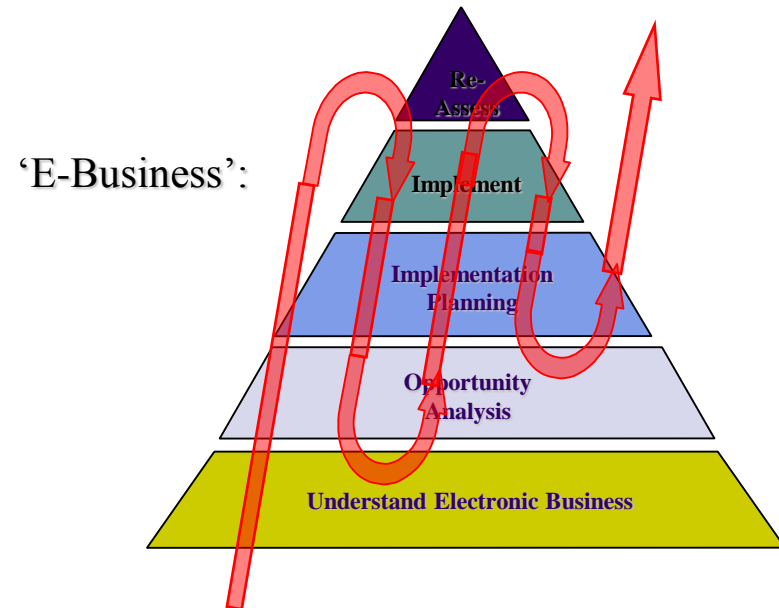
- Improve service/reduce costs
- Open new channels
- Transform competitive landscapes

# e-Business vs Business



## Traditional business organization ‘develop step by step’:

- Definitions are clear
- No change in the business and technology environment
- High time pressure
- Continuous learning



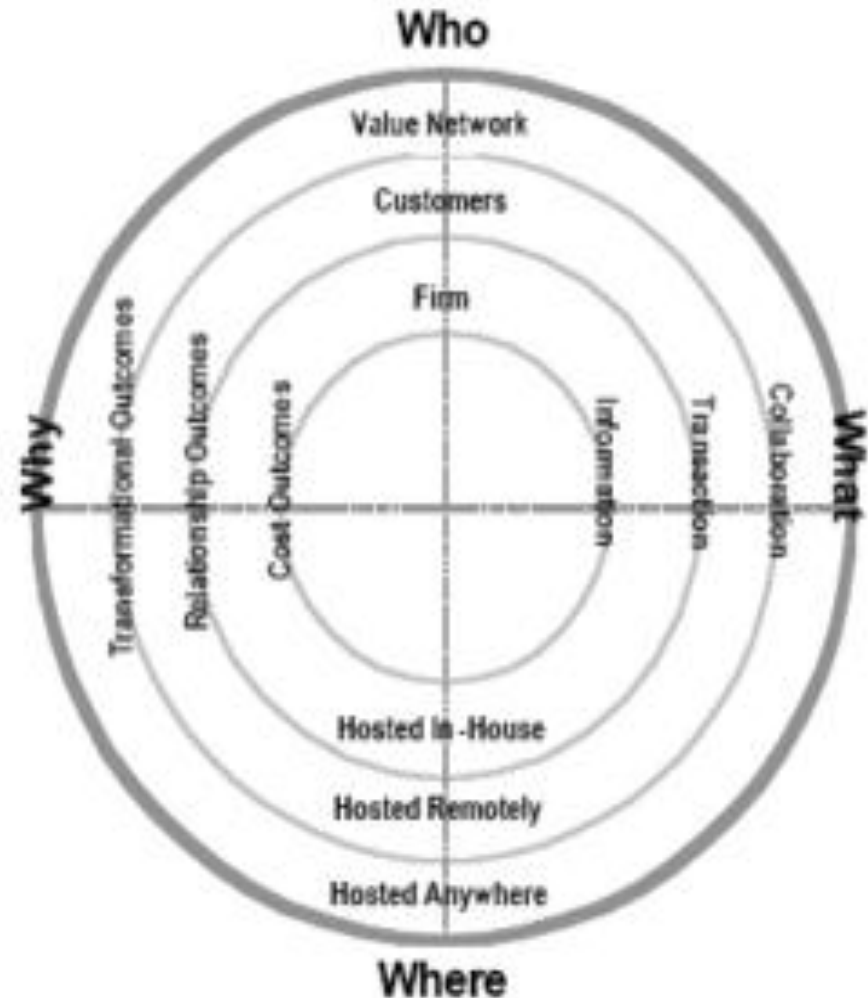
## Characteristics of an “Electronic Business journey”:

- Definitions of the future are ‘fuzzy’
- Permanent and unpredictable change in the business and technology environment
- Time to market and speed are major competitive factors
- Continuous learning & fast adaptation is required

E-Business is not a project - but rather a journey that requires vision and non-linear procedures

# Cakupan e-Bisnis

- Cakupan atau spektrum e-bisnis dapat sangat luas wilayahnya tergantung dari masing-masing sudut pandang orang yang melihat definisi dari kata “bisnis” itu sendiri
- Untuk dapat menangkap dimensi ruang lingkup pengertian e-bisnis, cara yang sering digunakan adalah dengan menggunakan prinsip 4W yaitu What, Who, Where dan Why

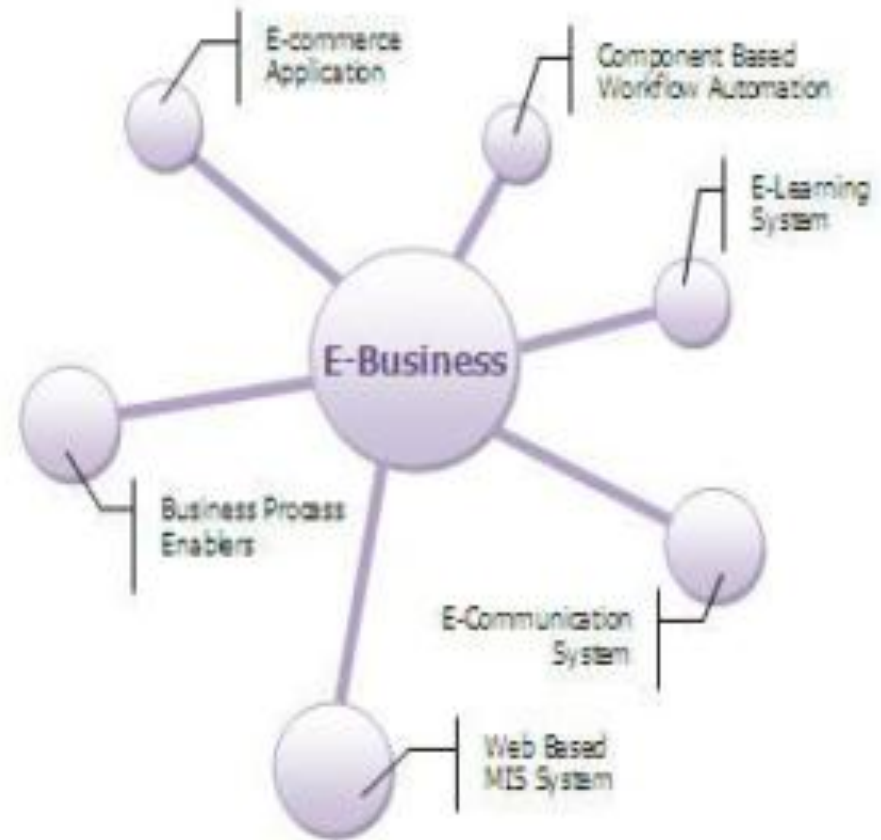


Moham Samir et al., 2001



# 1. Prinsip What

E-bisnis memiliki cakupan jauh lebih luas tidak hanya pada aktifitas atau mekanisme transaksi yang dilakukan secara online/digital namun termasuk didalamnya aktifitas relasi antara dua entiti perusahaan, interaksi antara perusahaan dengan konsumennya, kolaborasi antara perusahaan dengan para mitra bisnisnya, pertukaran informasi antara perusahaan dengan para pesaing usahanya dan lain sebagainya



## 2. Prinsip Who

Semua pihak atau entiti yang melakukan interaksi dalam sebuah siste bisnis/ serangkaian proses bisnis merupakan pihak yang berkepentingan dalam ruang lingkup e-bisnis. 7 klasifikasi entiti yang sering dipergunakan dalam mengilustrasikan e-bisnis yaitu

1. Agent
2. Business
3. Consumer
4. Device
5. Employee
6. Family
7. goverment

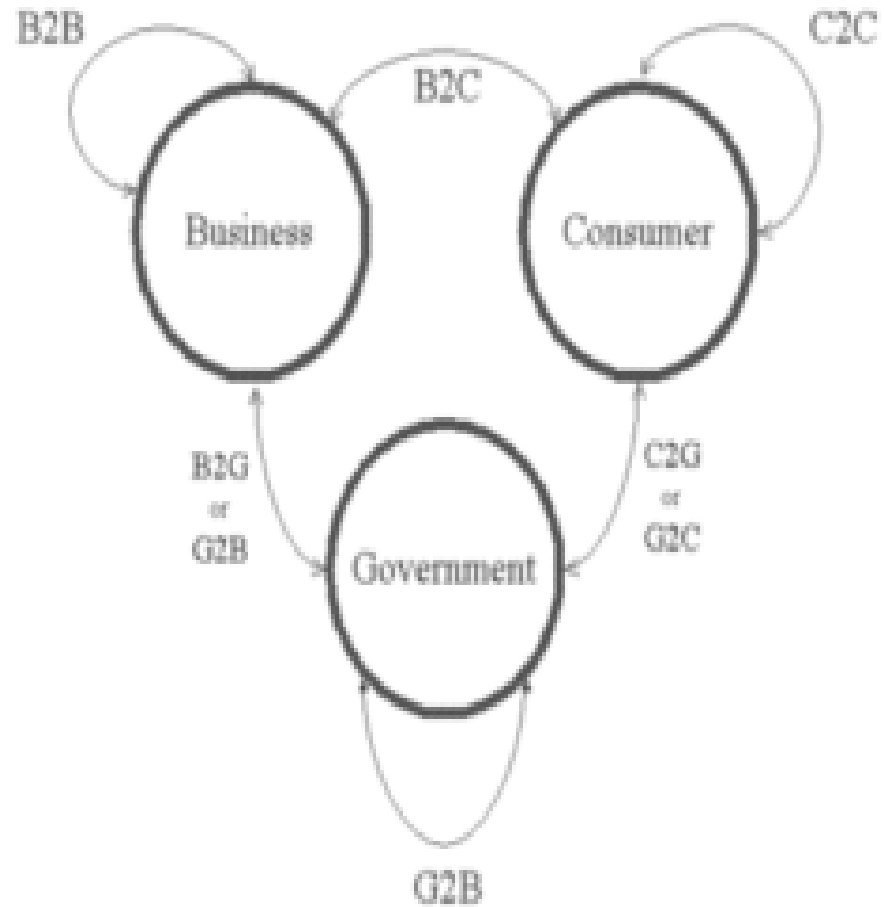
### 3. Prinsip Where

Dalam E-bisnis interaksi dapat dilakukan dimana saja melalui berbagai kanal akses, sejauh pihak yang berkepentingan memiliki fasilitas elektronik/digital sebagai kanal akses.



## 4. Prinsip Why

Konsep e-bisnis tidak hanya menguntungkan perusahaan namun juga memberikan kesempatan perusahaan untuk meningkatkan perusahaan dalam meningkatkan level pendapatannya (revenue generation) secara langsung maupun tidak langsung. Implementasi e-bisnis yang dilakukan oleh perusahaan memberikan dampak perusahaan dapat melihat berbagai peluang dan celah bisnis baru yang selama ini belum pernah ditawarkan kepada masyarakat



# Spektrum Value e-Bisnis

5 keuntungan (spektrum value e-bisnis) e-bisnis menurut Charles R. Rieger dan Mary P. Donato yaitu

## 1. Efficiency / Efisiensi

Manfaat yang didapatkan perusahaan adalah perbaikan tingkat efisiensi. Berdasarkan sebuah riset menyatakan kurang dari 40% dari total biaya operasional diperuntukkan bagi aktivitas penciptaan dan penyebaran informasi ke berbagai bagian terkait. Dengan memanfaatkan teknologi informasi didalam rangkaian bisnis sehari-hari terlihat bagaimana perusahaan dapat mengurangi total biaya operasional yang biasa dikeluarkannya.

## 2. Effectiveness / Efektivitas

Efektivitas dirasakan ketika terjadi perubahan-perubahan yang cukup signifikan dalam cara perusahaan melakukan aktivitas operasional sehari-hari. Contoh penerapan konsep e-supply chain membuat manajemen dapat meningkatkan service level kepada pelangganya, contoh lainnya dengan mengimplementasikan aplikasi ERP pada perusahaan memberikan dampak meningkatnya kualitas pengambilan keputusan dari manajemen

## 3. Reach / Jangkauan

Kemampuan penggunaan teknologi informasi didalam memperluas jangkauan dan ruang gerak perusahaan. Selain itu memungkinkan perusahaan untuk memperluas jangkauan domain kerja sama dengan mitranya secara signifikan

#### 4. Structure / Struktur

Terciptanya berbagai jenis produk dan jasa baru akibat konvergensi berbagai sektor industri yang selama ini secara struktur terlihat berdisi sendiri-sendiri. Contohnya bagaimana sebuah kendaraan dapat jual dengan cara lelang, sebuah bank virtual yang berfungsi sebagai penasehat keuangan dan lainnya.

#### 5. Opportunity / Peluang

Terbukanya kesempatan yang lebar bagi pelaku bisnis untuk berinovasi menciptakan produk maun jasa baru akibat berkembangnya teknologi informasi baru dari waktu ke waktu. Contohnya dalam bidang pendidikan, saat ini semakin marak situs penyelenggara pendidikan secara online / virtual.

# Contoh e-Bisnis

- e-Auctioning
- e-Banking
- e-Commerce
- e-Directories
- e-Engineering
- e-Franchising
- e-Learning
- e-Mailing
- e-Marketing
- e-Research
- e-Supply
- e-Trading
- e-Travel
- e-Operational Resources Management



# Tren ke arah e-bisnis

Kategori	Tren
Pelanggan	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pelayanan yang lebih cepat</li><li>- Self-service</li><li>- Lebih banyak pilihan produk</li><li>- Solusi yang terintegrasi</li></ul>
e-Service	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pelayanan dan penjualan yang terintegrasi</li><li>- Dukungan yang memadai</li><li>- Pembayaran yang fleksibel</li><li>- Pengiriman yang dapat diandalkan</li><li>- Waktu proses yang singkat</li></ul>
Organisasi	<ul style="list-style-type: none"><li>- Outsourcing</li><li>- Kontrak manufaktur</li><li>- Distribusi virtual</li></ul>
Pegawai	<ul style="list-style-type: none"><li>- Penyaringan perekrutan</li><li>- Mempertahankan karyawan terbaik</li></ul>
Teknologi	<ul style="list-style-type: none"><li>- Menggunakan aplikasi web</li><li>- Konvergensi Infrastruktur</li><li>- Penyedia layanan aplikasi (service provider)</li></ul>

# Jenis e-Bisnis

Jenis E-Business	Karakteristik
<b>B2C</b> (business to consumer)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ antara organisasi dgn perorangan</li><li>■ nilai transaksi kecil</li><li>■ transaksi tidak sering terjadi</li><li>■ relatif sederhana</li></ul>
<b>B2B</b> (business to business) <b>B2G</b> (business to government) <b>B2E</b> (business to education)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ antar organisasi</li><li>■ nilai transaksi besar</li><li>■ hubungan yang kuat dan berkelanjutan</li><li>■ pemberian kredit dari penjual ke pelanggan</li><li>■ lebih kompleks</li></ul>