

Modul 13

Electronic Business Systems and Electronic Commerce Systems

DiSusun Oleh : Malabay

E-commerce dan e-business menjadi populer sekitar pertengahan hingga akhir 1990-an. Peningkatan pengguna Internet dan kecepatan koneksi yang lebih cepat membuat bisnis online menjadi pilihan yang tepat dan cerdas baik untuk perusahaan besar maupun kecil. Beberapa alat e-bisnis juga membantu menempatkan perusahaan kecil di lapangan bermain yang lebih seimbang dengan bisnis yang lebih besar.

Sistem e-bisnis adalah seperangkat teknologi, peralatan, dan alat online yang digunakan bisnis untuk menjalankan bisnis melalui Internet. Sistem ini membantu perusahaan terhubung dengan pelanggan, memproses pesanan, dan mengelola informasi. Misalnya, satu sistem e-bisnis dengan keuntungan tinggi adalah toko ritel berbasis web di mana pelanggan dapat membeli produk secara online.

Di pusat sistem e-bisnis adalah situs web (domain dan akun hosting web), akun email (yang biasanya disertakan dengan akun hosting web), dan koneksi Internet. Ketiga alat ini membentuk dasar dari sistem e-bisnis, memungkinkan integrasi semua alat e-bisnis lainnya dan memungkinkan pengguna untuk terhubung ke World Wide Web untuk mempublikasikan informasi.

Sistem e-bisnis terdiri dari lebih dari sekedar akun Internet dan akun online tidak berwujud. Anda juga memerlukan peralatan nyata untuk mengakses dan memanfaatkan sistem. Alat e-bisnis penting lainnya termasuk komputer, modem Internet, adaptor Internet, server khusus, dan kabel Ethernet jika Anda ingin membuat sistem intranet (antar kantor) online di mana karyawan berkomunikasi satu sama lain dengan aman. Selain peralatan fisik, Anda mungkin juga memerlukan database, keamanan Internet, dan perangkat lunak keranjang belanja

untuk membangun sistem e-bisnis profesional. Sementara pemilik usaha kecil dapat memilih untuk mengelola sistem e-bisnis sendiri, dia mungkin menemukan kesuksesan dengan mengizinkan kontraktor atau karyawan yang berdedikasi untuk mengurus tugas-tugas tersebut. Misalnya, salah satu elemen dari sistem e-bisnis yang sukses adalah desain sistem online yang tepat sehingga mudah dinavigasi oleh pengunjung dan karyawan. Pemilik usaha kecil dapat menyewa pemrogram komputer dan arsitek Web untuk menangani tugas-tugas penting ini.

Perbedaan antara E-Commerce dan E-Business

E-Commerce mengacu pada melakukan aktivitas komersial online, transaksi melalui internet. Ini mencakup kegiatan seperti membeli dan menjual produk, melakukan transaksi moneter dll melalui internet. Internet digunakan untuk E-commerce. Website dan aplikasi (apps) diperlukan untuk e-commerce. itu terutama terhubung dengan proses akhir aliran berarti terhubung dengan pelanggan akhir. Contoh E-Commerce adalah pengecer online seperti amazon, flipkart, Myntra, paytm mall, penjual barang digital seperti ebook, layanan online dll.

Kegiatan E-Commerce adalah :

Membeli dan menjual produk secara online

Tiket online

Pembayaran Online

Membayar pajak yang berbeda

Software akuntansi online

Dukungan pelanggan online

E-Business mengacu pada melakukan semua jenis kegiatan bisnis melalui internet. Ini mencakup kegiatan seperti pengadaan bahan baku/barang, pendidikan pelanggan, kegiatan penyediaan jual beli produk, melakukan transaksi moneter dll melalui internet. Internet, intranet, ekstranet digunakan dalam e-bisnis. Situs web, aplikasi, ERP, CRM dll diperlukan untuk e-bisnis.

Contoh E-Business adalah perusahaan e-commerce dan berbagai kegiatan bisnis internalnya, situs lelang, situs rahasia, situs pengembang perangkat lunak dan perangkat keras, dll.

Kegiatan E-Commerce adalah :

Pengaturan toko online

Edukasi pelanggan

Membeli dan menjual produk

Transaksi bisnis moneter

Manajemen rantai persediaan

Email Pemasaran

Perbedaan antara E-Commerce dan E-Business :

E-Commerce mengacu pada melakukan aktivitas komersial online, transaksi melalui internet.

E-Business mengacu pada melakukan semua jenis kegiatan bisnis melalui internet.

E-Commerce adalah konsep yang sempit dan dianggap sebagai bagian dari E-Business.

E-Business adalah konsep yang luas dan dianggap sebagai superset dari E-Commerce.

Transaksi komersial dilakukan dalam e-commerce.

Transaksi bisnis dilakukan dalam e-business.

Dalam transaksi e-commerce terbatas.

Dalam e-bisnis transaksi tidak terbatas.

Ini mencakup kegiatan seperti membeli dan menjual produk, melakukan transaksi moneter dll melalui internet.

Ini mencakup kegiatan seperti pengadaan bahan baku/barang, pendidikan pelanggan, kegiatan penyediaan jual beli produk, melakukan transaksi moneter dll melalui internet.

Biasanya hanya membutuhkan penggunaan situs web.

Ini membutuhkan penggunaan beberapa situs web, CRM, ERP yang menghubungkan proses bisnis yang berbeda.

Ini melibatkan penggunaan wajib internet.

Ini melibatkan penggunaan internet, intranet atau ekstranet.

E-commerce lebih sesuai dalam konteks Business to Customer (B2C).

E-business lebih sesuai dalam konteks Business to Business (B2B).

E-Commerce mencakup proses bisnis ke luar/eksternal.

E-Business mencakup proses/kegiatan bisnis internal maupun eksternal.

E-business (bisnis elektronik) adalah pelaksanaan proses bisnis di internet. Proses e-bisnis ini termasuk membeli dan menjual barang dan jasa, melayani pelanggan, memproses pembayaran, mengelola kontrol produksi, berkolaborasi dengan mitra bisnis, berbagi informasi, menjalankan layanan karyawan otomatis, merekrut; dan banyak lagi.

E-bisnis dapat terdiri dari berbagai fungsi dan layanan. Mulai dari pengembangan intranet dan ekstranet hingga penyediaan layanan elektronik melalui internet oleh penyedia layanan aplikasi.

Saat ini, ketika perusahaan terus memikirkan kembali bisnis mereka dalam hal internet -- khususnya, ketersediaan, jangkauan, dan kemampuan internet yang selalu berubah -- mereka menjalankan e-bisnis untuk membeli suku cadang dan pasokan dari perusahaan lain, berkolaborasi dalam promosi penjualan, dan melakukan penelitian bersama.

Pertumbuhan e-bisnis dalam beberapa dekade terakhir telah menimbulkan kebutuhan bisnis baru. Di sisi pelanggan, konsumen mengharapkan organisasi menawarkan opsi layanan mandiri untuk melakukan transaksi; mereka mengharapkan pengalaman yang dipersonalisasi; dan mereka menginginkan interaksi yang cepat dan aman. Di sisi regulasi, undang-undang baru dan praktik terbaik untuk menjaga keamanan data elektronik telah diterapkan. Seiring percepatan e-niaga, perusahaan telah mengadopsi protokol dan alat keamanan yang ketat, termasuk enkripsi dan sertifikat digital, untuk melindungi dari peretas, penipuan, dan pencurian.

Ada beberapa jenis model e-bisnis. Dalam model business-to-consumer (B2C), penjual menawarkan produk dan layanan langsung kepada konsumen secara online, dan pembeli membelinya melalui internet.

Di bawah model bisnis-ke-bisnis (B2B), perusahaan menggunakan internet untuk melakukan transaksi satu sama lain. Tidak seperti transaksi B2C, transaksi B2B biasanya melibatkan beberapa transaksi online di setiap langkah rantai pasokan.

Model konsumen-ke-bisnis (C2B) mendefinisikan jenis e-bisnis di mana konsumen menciptakan nilai dan permintaan mereka sendiri untuk barang dan jasa. Lelang online terbalik adalah contoh model e-bisnis C2B, seperti juga situs web tiket pesawat, seperti Priceline.

Di bawah model e-bisnis konsumen-ke-konsumen (C2C), konsumen adalah pembeli dan penjual melalui pasar online yang difasilitasi pihak ketiga, seperti eBay. Model e-bisnis C2C ini menghasilkan pendapatan melalui biaya iklan pribadi, membebankan biaya keanggotaan dan langganan, dan mengumpulkan biaya transaksi.

Contoh e-bisnis mencakup perusahaan lama yang berhasil mengubah diri mereka untuk era digital, serta entitas digital baru yang lahir. Yang terakhir adalah organisasi yang ditetapkan oleh firma penasihat Gartner dimulai setelah 1995 dan memiliki "model dan kemampuan operasi [yang] didasarkan pada pemanfaatan informasi era internet dan teknologi digital sebagai kompetensi inti."

Contoh e-bisnis yang paling menonjol adalah Amazon, yang, sebagai pasar e-commerce terbesar di dunia dan perusahaan internet terbesar berdasarkan pendapatan, telah menggunakan model e-bisnisnya untuk mengganggu banyak industri mapan, mulai dari penerbitan hingga supermarket.

Uber dan Lyft, keduanya membangun bisnis yang mencocokkan pengemudi dengan orang yang membutuhkan tumpangan, adalah contoh lainnya. Uber Eats, platform pemesanan dan pengiriman makanan Uber yang diluncurkan pada tahun

2014, adalah contoh bagaimana bisnis elektronik dapat berkembang di era digital.

Situs perjalanan seperti Expedia, Travelocity, dan TripAdvisor yang memungkinkan konsumen untuk meneliti, merencanakan, dan memesan semua atau sebagian perjalanan mereka berdasarkan kriteria yang dipersonalisasi, seperti harga, penilaian konsumen, lokasi, dan lainnya, adalah contoh model e-bisnis lainnya.

Sementara itu, Schindler Group, perusahaan elevator yang berbasis di Swiss yang dimulai pada tahun 1874, adalah contoh bagaimana perusahaan warisan menggabungkan e-bisnis ke dalam organisasinya, karena menggunakan IoT dan layanan digital lainnya untuk mengubah produk dan layanan yang ditawarkannya. elevator dan eskalator menjadi layanan internet dan mobilitas.

E-bisnis telah secara drastis mengubah cara perusahaan -- serta organisasi nirlaba, lembaga pemerintah, dan lembaga sejenis lainnya -- beroperasi, memungkinkan mereka meningkatkan produktivitas, menurunkan biaya, dan bergerak lebih cepat.

Misalnya, faktur elektronik, penagihan otomatis, dan sistem pembayaran digital mengurangi waktu yang harus dicurahkan pekerja untuk tugas-tugas ini, yang banyak bisnis ditangani secara manual hanya beberapa dekade yang lalu. Sebagai hasil dari penghematan waktu, bisnis dapat mengurangi jumlah kepala mereka atau mengalihkan waktu pekerja ke tugas yang bernilai lebih tinggi. Selain itu, sistem digital seperti itu mengurangi waktu antara pembuatan faktur dan pembayaran, sehingga meningkatkan arus kas untuk bisnis.

Sistem komunikasi elektronik, seperti email, konferensi video, dan platform kolaborasi online yang menggabungkan dinamika media sosial, juga meningkatkan produktivitas dengan mengurangi penundaan antara pertanyaan dan tanggapan. Itu benar apakah komunikasi itu antara karyawan, karyawan dan mitra bisnis eksternal, atau karyawan dan pelanggan.

Peningkatan kecepatan juga menghasilkan pengambilan keputusan yang lebih cepat, membuat perusahaan lebih gesit dan responsif terhadap kebutuhan pemangku kepentingan dan permintaan pasar secara keseluruhan. Sistem

komunikasi elektronik juga menghemat uang dengan menghilangkan, dalam beberapa kasus, perjalanan karyawan untuk tujuan kolaborasi, sementara juga mendukung budaya kolaboratif yang lebih terbuka dengan memudahkan karyawan di posisi apa pun, di departemen mana pun, dan di mana pun mereka berada secara fisik untuk menyumbangkan ide. .

Sistem digital yang menggerakkan e-bisnis juga dapat memperluas jangkauan organisasi melampaui tembok bata-dan-mortirnya. Aplikasi bisnis berbasis cloud memungkinkan pekerja untuk melakukan pekerjaan mereka dari rumah dan lokasi terpencil lainnya, seperti situs klien. Demikian pula, aplikasi berbasis cloud dan sifat internet 24/7 memungkinkan transaksi bisnis berlanjut sepanjang waktu dan di seluruh dunia, bahkan memberi praktisi tunggal dan usaha kecil kemampuan untuk menjadi perusahaan global.

Sistem digital, dan khususnya teknologi yang muncul seperti pembelajaran mesin dan kecerdasan buatan, juga telah meningkatkan kemudahan, kecepatan, dan efektivitas berbagai tugas e-bisnis, seperti pengarsipan informasi, pencarian data yang tersimpan untuk wawasan, pencatatan transaksi keuangan, dan hubungan dengan pelanggan dengan pesan pribadi.

Lebih penting lagi, bagaimanapun, munculnya perangkat lunak dan layanan e-niaga canggih telah memberikan kemampuan baru kepada organisasi, seperti pemasaran email, dan menciptakan jalan baru untuk menjual barang dan jasa mereka, seperti toko online. Perangkat lunak e-commerce telah memungkinkan penciptaan model bisnis yang sama sekali baru, seperti kapasitas eBay untuk penjualan konsumen-ke-konsumen dan bisnis-ke-konsumen dan situs jejaring sosial seperti Facebook. Platform e-niaga Shopify menawarkan kepada orang-orang kemampuan untuk membuat toko online dengan menyediakan infrastruktur dan perangkat lunak e-niaga untuk menjual barang-barang mereka sendiri.

Sebagian besar organisasi saat ini memiliki setidaknya beberapa kemampuan e-bisnis untuk mendukung kompetensi inti atau fungsi tambahan mereka. Namun, jumlah e-bisnis yang terjadi dalam suatu perusahaan bervariasi. Beberapa organisasi memiliki kemampuan e-bisnis yang terbatas: Bisnis kecil yang

memproses pembayaran menggunakan layanan pembayaran seluler seperti Square, tetapi tidak menggunakan layanan digital lainnya, akan menjadi bisnis seperti itu. Di ujung lain spektrum adalah perusahaan-perusahaan yang model bisnisnya sepenuhnya diberdayakan oleh layanan elektronik dan digital. Rocket Mortgage, produk pinjaman online dan mobile-friendly dari Quicken Loans, akan menjadi contoh dari jenis e-bisnis tersebut.

Meskipun organisasi semakin menggunakan layanan digital untuk mendukung sejumlah fungsi dan kemampuan, bahkan organisasi-organisasi yang dapat diklasifikasikan sebagai entitas e-commerce atau e-business yang bertenaga penuh cenderung dikategorikan dalam istilah tradisional.

Otoritas bisnis dan digital masih sering mengklasifikasikan e-bisnis sebagai B2B, B2C, C2C dan C2B. Beberapa menawarkan kelas tambahan e-bisnis, seperti bisnis-ke-pemerintah dan bisnis-ke-karyawan.

Tingkat dan jenis tantangan dengan bisnis elektronik bervariasi dari satu organisasi ke organisasi berikutnya, tergantung pada sejumlah faktor -- mulai dari apakah mereka menggunakan layanan digital untuk mengaktifkan e-bisnis hanya di sebagian operasi mereka, hingga apakah layanan digital memperkuat inti mereka. proposisi nilai, apakah mereka memiliki infrastruktur teknologi warisan atau terlahir digital.

Namun, beberapa tantangan umum ada. Tantangan tersebut antara lain sebagai berikut:

mengamankan layanan e-bisnis dari serangan siber;
penskalaan layanan yang cukup cepat untuk memenuhi permintaan tanpa membahayakan kinerja; mengembangkan teknologi mereka cukup cepat untuk mengimbangi perubahan dinamika pasar;
menemukan dan melatih pekerja yang dapat mengimbangi keterampilan yang terus-menerus perlu berkembang; dan mengimbangi kemampuan e-bisnis yang, menurut sifat elektroniknya, selalu aktif. Selain itu, banyak perusahaan berjuang untuk maju dari contoh e-bisnis dalam organisasi mereka untuk mengintegrasikan layanan e-bisnis dan menggunakannya untuk mengubah diri mereka menjadi

operasi digital, di mana berbagai elemen e-bisnis bertemu dan bekerja sama dengan mulus.

Taktik e-bisnis menawarkan keuntungan seperti menjangkau basis pelanggan yang lebih luas dan transaksi yang lebih cepat, tetapi juga disertai dengan risiko terkait. Misalnya, e-bisnis menciptakan risiko keamanan data yang besar, karena pelanggan sering kali diminta untuk memberikan informasi sensitif, seperti informasi kontak dan nomor kartu kredit, selama transaksi e-bisnis. Informasi ini menarik bagi peretas dan sangat rentan terhadap pelanggaran data, sehingga pemilik situs web e-bisnis bertanggung jawab untuk menggabungkan metode, seperti enkripsi data, untuk memastikan transaksi yang aman. Kegagalan untuk memastikan integritas data dan memasukkan langkah-langkah keamanan data yang sesuai menciptakan risiko denda dan hilangnya loyalitas pelanggan.

Karena e-bisnis yang sukses bergantung pada transaksi online yang cepat dan aman, bahkan sesuatu yang sederhana seperti layanan hosting web yang buruk menciptakan risiko finansial bagi perusahaan-perusahaan ini. Server yang rusak dan bandwidth yang tidak mencukupi menyebabkan waktu henti situs web yang terus-menerus dan ketidakpuasan pelanggan, sehingga perusahaan harus berinvestasi pada penyedia hosting yang terkenal dan andal yang dapat, pada gilirannya, menaikkan biaya yang terkait dengan menjalankan bisnis elektronik yang sukses.

Ada risiko pemasaran dalam hal e-bisnis juga. Semua jenis bisnis mengandalkan pemasaran yang efektif untuk mendorong pertumbuhan dan penjualan, tetapi teknik pemasaran online jauh berbeda dari tradisional, offline. Tanpa kampanye pemasaran yang efektif yang dirancang khusus untuk mempromosikan e-bisnis, sebuah organisasi menciptakan risiko keuangan yang besar dengan berinvestasi dalam sumber daya pemasaran yang tidak mengarahkan lalu lintas konsumen ke situs web transaksi. E-bisnis juga rentan terhadap risiko sistematis yang mempengaruhi seluruh segmen pasar online. Misalnya, kehancuran dot-com tahun 2000 hingga 2001 dimulai setelah beberapa startup e-business go public dan dibeli oleh e-business lainnya. Bisnis elektronik ini memiliki arus kas yang kecil, dan banyak yang menghargai pertumbuhan daripada stabilitas keuangan. Ini

menciptakan gelembung ekonomi yang tidak berkelanjutan yang pada akhirnya membuat banyak dari perusahaan-perusahaan ini gulung tikar ketika meledak.

E-commerce dan e-business serupa, tetapi tidak sinonim, karena e-commerce mengacu secara sempit pada pembelian dan penjualan produk secara online, sedangkan e-business mendefinisikan proses bisnis yang lebih luas dengan memasukkan aspek-aspek seperti manajemen rantai pasokan, pemrosesan pesanan elektronik, dan manajemen hubungan pelanggan yang dirancang untuk membantu perusahaan beroperasi secara lebih efektif dan efisien. Dengan demikian, e-commerce harus dilihat sebagai bagian dari e-business.

Proses e-bisnis dapat ditangani di rumah melalui jaringan perusahaan sendiri atau dialihdayakan ke penyedia yang berspesialisasi dalam aspek transaksi tertentu ini. Sebaliknya, definisi e-commerce jauh lebih jelas dan pada dasarnya menggambarkan setiap bagian dari proses melalui mana pesanan online dibuat dan dibayar. Misalnya, pelanggan yang membuat pesanan online tetapi mengambilnya di toko fisik adalah contoh transaksi e-niaga. E-niaga dan e-bisnis serupa, tetapi tidak sinonim, seperti yang dirujuk oleh e-niaga sempit untuk membeli dan menjual produk secara online, sedangkan e-bisnis mendefinisikan proses bisnis yang lebih luas dengan memasukkan aspek-aspek seperti manajemen rantai pasokan, pemrosesan pesanan elektronik dan manajemen hubungan pelanggan yang dirancang untuk membantu perusahaan beroperasi lebih efektif dan efisien. Dengan demikian, e-commerce harus dilihat sebagai bagian dari e-business.

Proses e-bisnis dapat ditangani di rumah melalui jaringan perusahaan sendiri atau dialihdayakan ke penyedia yang berspesialisasi dalam aspek transaksi tertentu ini. Sebaliknya, definisi e-commerce jauh lebih jelas dan pada dasarnya menggambarkan setiap bagian dari proses melalui mana pesanan online dibuat dan dibayar. Misalnya, pelanggan yang membuat pesanan online tetapi mengambilnya di toko fisik adalah contoh transaksi e-niaga. E-niaga dan e-bisnis serupa, tetapi tidak sinonim, seperti yang dirujuk oleh e-niaga sempit untuk membeli dan menjual produk secara online, sedangkan e-bisnis mendefinisikan proses bisnis yang lebih luas dengan memasukkan aspek-aspek seperti manajemen rantai pasokan, pemrosesan pesanan elektronik dan manajemen hubungan pelanggan

yang dirancang untuk membantu perusahaan beroperasi lebih efektif dan efisien. Dengan demikian, e-commerce harus dilihat sebagai bagian dari e-business.

Proses e-bisnis dapat ditangani di rumah melalui jaringan perusahaan sendiri atau dialihdayakan ke penyedia yang berspesialisasi dalam aspek transaksi tertentu ini. Sebaliknya, definisi e-commerce jauh lebih jelas dan pada dasarnya menggambarkan setiap bagian dari proses melalui mana pesanan online dibuat dan dibayar. Misalnya, pelanggan membuat pesanan online tetapi mengambilnya di toko fisik adalah contoh transaksi e-commerce.

Dalam Sistem Informasi Manajemen (SIM) E-Commerce/Bisnis Digital, fokus Anda adalah mencari solusi dan memanfaatkan teknologi informasi untuk menambah nilai dan keuntungan bagi bisnis Anda. Manajemen tim proyek dan implementasi solusi. Anda harus mengelola sistem melalui semua tahap siklus hidupnya.

Electronic commerce dan internet commerce adalah nama lain dari e-commerce. E-commerce juga berkaitan dengan transfer uang, transfer dana, dan transfer data. Dalam transaksi bisnis ini terdapat empat pilihan yaitu Business to Business, Business to Customer, Customer to Customer, dan Customer to Business.

Sebagai sebuah sistem informasi, ia terdiri dari orang-orang, prosedur, dan sumber daya yang membentuknya. Proses mengumpulkan, mengubah, dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi. Contoh sistem seperti ini adalah. Memperoleh input dari sumber daya data dan menghasilkan output darinya sebagai produk informasi.

Sebutkan 5 jenis sistem informasi?

Saya tertarik dengan sistem pemrosesan transaksi...

Sistem untuk mengotomatisasi kantor.

Sistem untuk mengelola pengetahuan.

MIS adalah singkatan dari sistem informasi manajemen...

Sistem untuk mendukung pengambilan keputusan.

Sebuah sistem untuk memberikan dukungan eksekutif.

4 macam sistem informasi?

TPS (Transaction Processing System): TPS adalah sistem informasi yang menangani data yang dihasilkan oleh transaksi bisnis....

Sistem informasi manajemen (SIM) terdiri dari...

Sistem Pendukung Keputusan (DSS) dapat membantu Anda...

Sistem Pakar : :

Apa itu sistem informasi dalam bisnis?

Tujuan sistem informasi bisnis adalah untuk memungkinkan organisasi mengelola diri mereka sendiri secara efisien dan efektif, biasanya dengan bantuan komputer. Ada empat komponen utama sistem informasi bisnis: perangkat keras, perangkat lunak, data, dan prosedur (desain, pengembangan, dan dokumentasi).

Apa peran teknologi informasi dalam e-commerce?

Sebuah platform e-commerce tidak akan mungkin tanpa teknologi. Selain itu, ini memungkinkan pedagang dan pelanggan untuk terhubung dengan mulus melalui platform seluler dan web, serta melacak dan mengelola pengiriman, pengembalian, dan pembayaran untuk barang yang dibeli.

Sistem informasi apa yang digunakan dalam e-commerce?

Dalam e-commerce, Sistem Informasi Bisnis (BIS) digunakan untuk mengelola persediaan dan rantai pasokan. Selain itu, e-commerce membutuhkan banyak perhatian pada pengalaman pelanggan. Pelanggan dilayani lebih baik dengan sistem manajemen pelanggan.

Layanan teknologi informasi apa yang penting untuk e-commerce?

Server yang digunakan untuk e-commerce harus berbasis jaringan www, serta teknologi database, e-mail, dan berbagai bentuk teknologi non komputer lainnya seperti sistem pengiriman, dan metode pembayaran.

e-commerce merupakan sistem informasi?

Setiap transaksi komersial yang dilakukan secara online dianggap sebagai transaksi e-commerce. Perbankan online termasuk dalam kategori ini. mengandalkan sistem informasi bisnis, itulah sebabnya keduanya melibatkan

penggunaan sistem informasi bisnis dan inilah yang membuat dua topik hangat dalam sistem informasi bisnis.

3 jenis e-commerce?

E-commerce bisnis-ke-bisnis (seperti Shopify) berhubungan langsung dengan e-commerce bisnis-ke-konsumen (seperti Amazon). E-commerce konsumen-ke-konsumen (seperti eBay) berhubungan langsung dengan konsumen.

Model bisnis-ke-bisnis terdiri dari komponen B2B, B2C, B2G, dan B2B2C. Jika Anda tidak mengevaluasi model bisnis Anda dan memahami pasar Anda, kemungkinan besar Anda akan menyia-nyiakan puluhan ribu dolar.

Apa itu E-Commerce ada berapa jenis?

Bisnis-ke-konsumen (B2C), bisnis-ke-bisnis (B2B), konsumen-ke-konsumen (C2C), dan bisnis-ke-bisnis (B2B) adalah empat jenis e-niaga tradisional.

Apa yang dimaksud dengan sistem informasi e-niaga?

Ini adalah tindakan melakukan bisnis melalui Internet, atau tindakan mentransfer informasi, melalui perdagangan elektronik. EDI adalah teknologi penautan data yang memungkinkan bisnis dan pelanggan melakukan perdagangan dengan menyiapkan tautan data.

Apa saja jenis-jenis sistem dalam sistem informasi?

Sistem informasi terdiri dari berbagai fungsi, seperti program pemrosesan transaksi, program pendukung keputusan, sistem manajemen pengetahuan, sistem manajemen pembelajaran, program manajemen basis data, dan program informasi kantor.

3 jenis sistem informasi?

Setiap tingkat dan fungsi organisasi dilayani oleh sistem informasi. Sistem informasi secara luas dapat dibagi menjadi tiga kategori, tergantung pada tingkat operasi, manajemen, dan strateginya.

Apa itu Sistem informasi e-commerce?

Dalam e-commerce, Sistem Informasi Bisnis (BIS) digunakan untuk mengelola persediaan dan rantai pasokan. Selain itu, e-commerce membutuhkan banyak perhatian pada pengalaman pelanggan. Sistem manajemen untuk layanan pelanggan digunakan oleh bisnis untuk meningkatkan layanan mereka. Pentingnya e-commerce dalam dunia bisnis saat ini tidak dapat dilebih-lebihkan.

Apa itu Sistem Informasi dan jenis-jenis sistem informasi?

Perangkat lunak, database, jaringan, dan orang-orang adalah elemen inti dari sistem informasi. Sebagai sistem lima bagian, input, pemrosesan, output, umpan balik, dan kontrol semuanya terintegrasi. Ada sejumlah program, prosedur, dan komponen dalam perangkat lunak. Basis data adalah kumpulan data yang diatur dengan cara yang ditentukan.

10 jenis sistem informasi?

Diagram alir kebutuhan informasi di berbagai tingkat organisasi.

Sistem Transaksi (TPS)

Sistem informasi manajemen (SIM) menyimpan dan mengatur data.

Dukungan untuk Sistem Pendukung Keputusan (DSS)

Bisnis bisa mendapatkan keuntungan dari kecerdasan buatan.

Analytical Online I Processing (OLAP)

Bagaimana hubungan e-commerce dengan sistem informasi?

Ini memungkinkan biaya administrasi dikurangi dan aliran proses disederhanakan melalui penggunaan berbagai sistem TI. Dalam e-commerce, Sistem Informasi Bisnis (BIS) digunakan untuk mengelola persediaan dan rantai pasokan. Selain itu, e-commerce membutuhkan banyak perhatian pada pengalaman pelanggan.

Istilah perdagangan elektronik (e-commerce) mengacu pada model bisnis yang memungkinkan perusahaan dan individu untuk membeli dan menjual barang dan jasa melalui Internet.

E-niaga beroperasi di empat segmen pasar utama dan dapat dilakukan melalui komputer, tablet, smartphone, dan perangkat pintar lainnya. Hampir setiap produk dan layanan yang dapat dibayangkan tersedia melalui transaksi e-niaga, termasuk buku, musik, tiket pesawat, dan layanan keuangan seperti investasi saham dan

perbankan online. Karena itu, ini dianggap sebagai teknologi yang sangat mengganggu

Seperti disebutkan di atas, e-niaga adalah proses membeli dan menjual produk dan layanan nyata secara online. Ini melibatkan lebih dari satu pihak bersamaan dengan pertukaran data atau mata uang untuk memproses suatu transaksi. Ini adalah bagian dari industri yang lebih besar yang dikenal sebagai bisnis elektronik (ebusiness), yang melibatkan semua proses yang diperlukan untuk menjalankan perusahaan secara online.²¹

E-niaga telah membantu bisnis (terutama mereka yang memiliki jangkauan sempit seperti bisnis kecil) mendapatkan akses ke dan membangun kehadiran pasar yang lebih luas dengan menyediakan saluran distribusi yang lebih murah dan lebih efisien untuk produk atau layanan mereka. Target (TGT) melengkapi kehadirannya dengan toko online yang memungkinkan pelanggan membeli segala sesuatu mulai dari pakaian dan pembuat kopi hingga pasta gigi dan action figure langsung dari rumah mereka.

E-niaga beroperasi di keempat segmen pasar utama berikut. Ini adalah:

Business to business (B2B), yang merupakan penjualan langsung barang dan jasa antar bisnis

Bisnis ke konsumen (B2C), yang melibatkan penjualan antara bisnis dan pelanggan mereka

Konsumen ke konsumen, yang memungkinkan individu untuk menjual satu sama lain, biasanya melalui situs pihak ketiga seperti eBay

Konsumen ke bisnis, yang memungkinkan individu menjual ke bisnis, seperti artis yang menjual atau melisensikan karya seni mereka untuk digunakan oleh perusahaan¹

Menyediakan barang dan jasa tidak semudah kelihatannya. Ini membutuhkan banyak penelitian tentang produk dan layanan yang ingin Anda jual, pasar, audiens, persaingan, serta biaya bisnis yang diharapkan.

E-niaga telah mengubah cara orang berbelanja dan mengonsumsi produk dan layanan. Semakin banyak orang beralih ke komputer dan perangkat pintar mereka

untuk memesan barang, yang dapat dengan mudah dikirim ke rumah mereka. Dengan demikian, telah mengganggu lanskap ritel. Amazon dan Alibaba telah mendapatkan popularitas yang cukup besar, memaksa pengecer tradisional untuk membuat perubahan pada cara mereka melakukan bisnis.

Tapi itu tidak semua. Tidak mau kalah, penjual individu semakin terlibat dalam transaksi e-commerce melalui situs web pribadi mereka sendiri. Dan pasar digital seperti eBay atau Etsy berfungsi sebagai pertukaran tempat banyak pembeli dan penjual berkumpul untuk melakukan bisnis.

E-commerce melibatkan pembelian dan penjualan barang dan jasa secara online dan sebenarnya hanya salah satu bagian dari ebusiness.

Sebuah ebusiness melibatkan seluruh proses menjalankan perusahaan secara online. Sederhananya, itu semua aktivitas yang terjadi dengan bisnis online.

Daftar Pustaka

<https://www.geeksforgeeks.org/difference-between-e-commerce-and-e-business/>

<https://smallbusiness.chron.com/e-business-systems-5270.html>

<https://searchcio.techtarget.com/definition/e-business>

<https://www.nstec.com/technology/electronic-commerce-systems-are-which-type-of-information-system/>

<https://www.investopedia.com/terms/e/ecommerce.asp>