

# E-Business & E- Commerce

# Era DIGITAL (1)

- Era Hidup dengan Konsep :  
**“ANTARA ADA dan TIADA”**
- Era Hidup dengan Konsep :  
**“0” dan “1”**

konsep sederhana 1 digit dengan “dua” nilai telah ditemukan oleh manusia ber-abad2 lampau tapi baru di implementasikan pd awal abad 20, saat ini di kenal dengan sebutan

**“ERA DIGITAL”**  
Yang melahirkan  
**“DUNIA MAYA”**



# Era DIGITAL (2)

(Pembuktian)

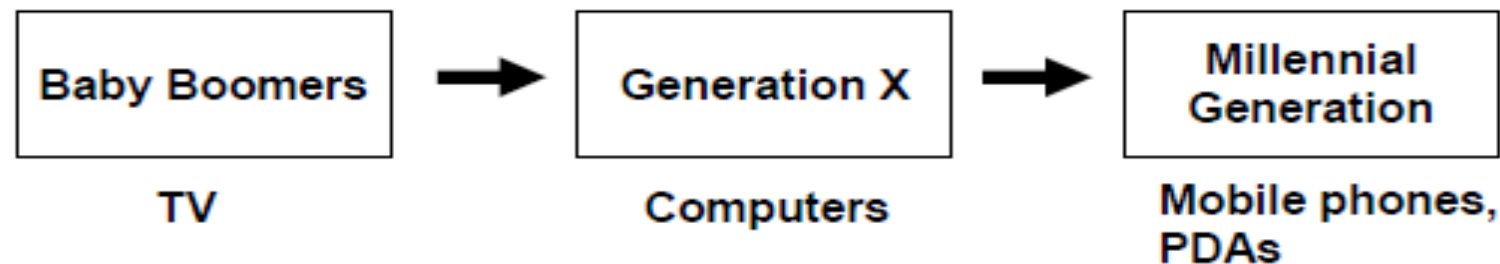
- Gurunya siapa dan nanyanya ke siapa saja ?
- Teman2nya siapa saja dan dari mana saja ?
- Relasi dan alamat yang dapat dihubungi apa saja ?
- dengan siapa saja ?
- Belanjanya kemana saja ?
- Kumpul dan ngobrolnya dimana dan dengan siapa saja?
- Nontonnya apa saja, dengerin musiknya dari mana saja dan dengan piranti apa saja?
- Surat2annya dengan apa san sama siapa saja ?
- Pendapatan dari mana saja dan bagaimana gaya hidupnya?
- Pajang foto/tebar pesonanya dimana saja ?



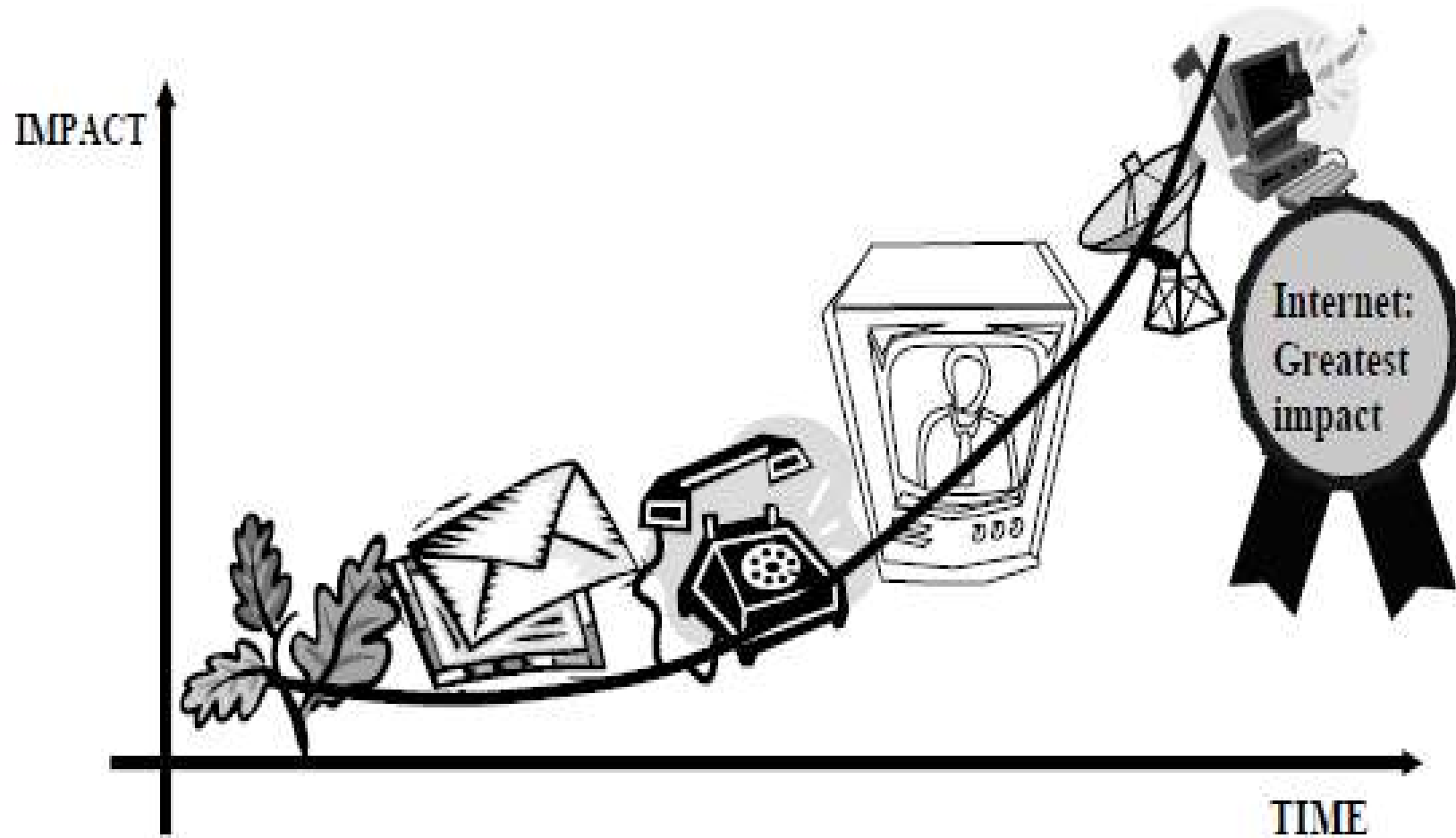
# Millennial Generation-The Digital Learners

By the age of 21, the average person will have spent:

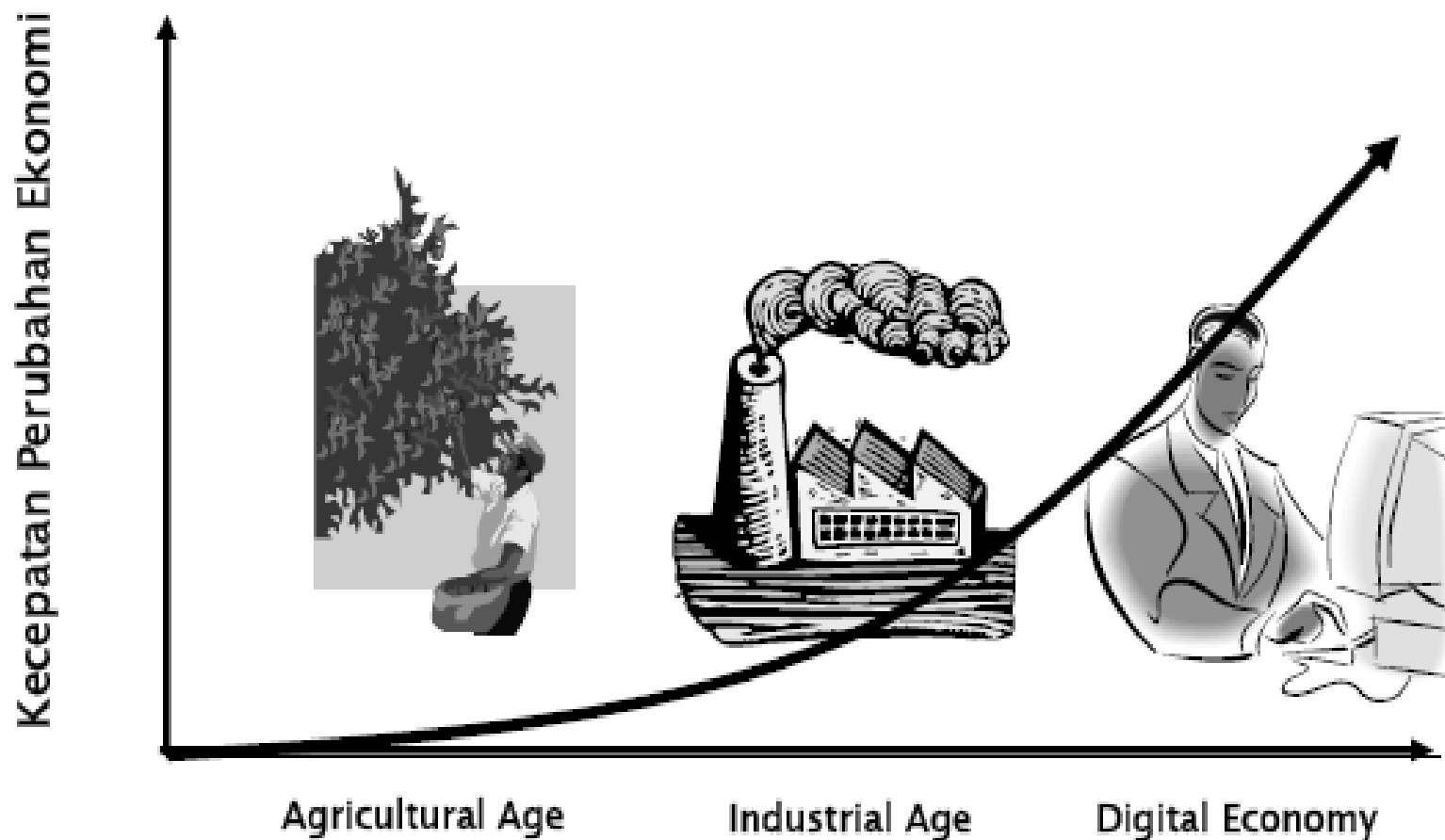
- 10,000 hours – video game
- 200,000 hours– emails
- 20,000 hours – TV
- 10,000 hours – cell phone
- Under 5,000 hours of reading



# Communication Revolution



# Ekonomi Digital

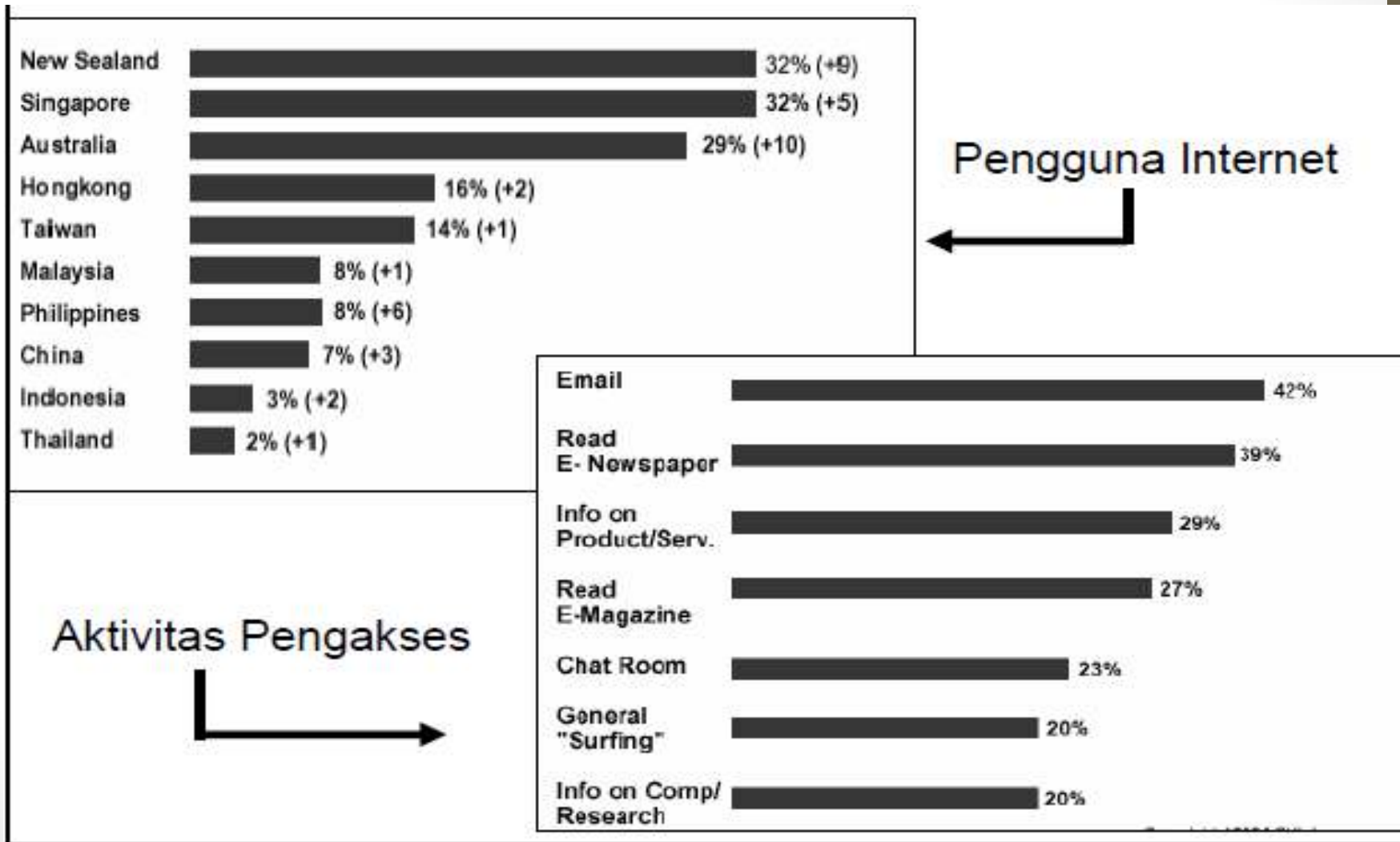


# The Internet

- Suatu jaringan komputer global yang menghubungkan jaringan privat dan publik untuk berbagi informasi (antar lembaga pendidikan, penelitian, pemerintahan, bisnis, masyarakat umum)
- Mulai digunakan untuk komersial sejak tahun 1995
- Dikenal sebagai basis (foundation) dari “New Digital Networked Economy”
- Karena sangat esensial, di Amerika Serikat banyak inisiatif yang dimotori oleh pemerintah untuk menjamin dominasi Amerika di bidang ekonomi baru ini
- Di negara lain, perkembangannya eksponensial

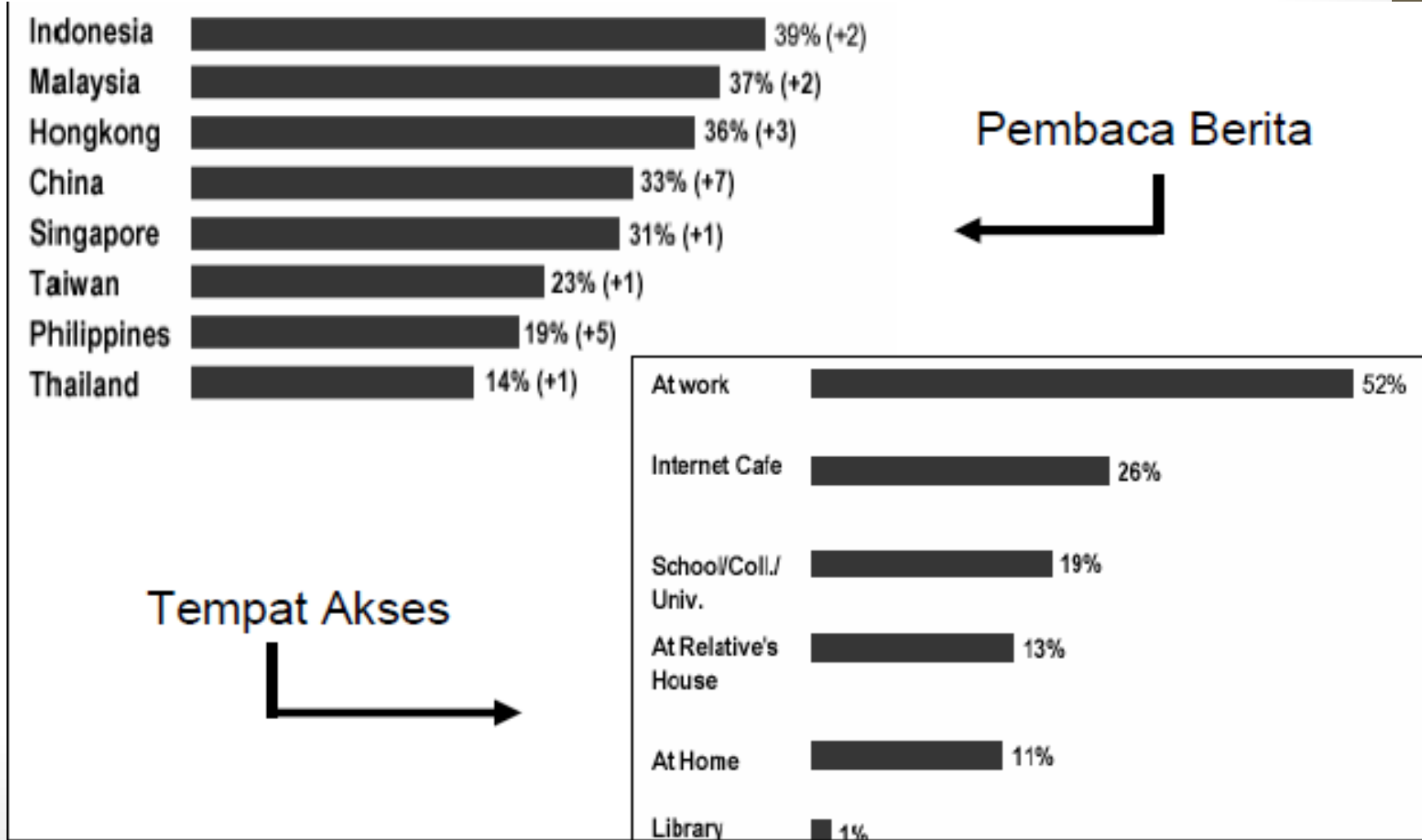


# The Internet (2)





# The Internet (3)



# DEFINISI

- *e-business*
  - penggunaan TI khususnya teknologi jaringan dan komunikasi untuk meningkatkan cara organisasi melakukan seluruh proses bisnisnya/proses internalnya.
  - merupakan interaksi bisnis dengan eksternal organisasi dengan memanfaatkan teknologi TI
- *e-commerce*
  - merujuk pada pelaksanaan transaksi bisnis seperti pembelian dan penjualan secara elektronik



# Traditional Business Model vs. E-Business Model

- Traditional business model is sequential, lacking integration, paper-based, costly, and inefficient. It is time-driven, with many activities occurring serially.
- E-Business model is continuous and integrated, allowing multiple participants to join and collaborate. It is information-driven, leading to better efficiencies and cost savings.



# Siklus Penerapan TI dalam Bisnis

1. Teknologi dipakai hanya sekadar untuk proses otomatisasi dalam pengolahan informasi.
2. Teknologi bergeser ke arah upaya membangun konfigurasi rantai bisnis yang terintegrasi
3. Peran teknologi sudah secara nyata mempengaruhi perubahan model bisnis perusahaan.



# Arsitektur Aplikasi e-Business



# E-Business Application

- **ERP (*Enterprise Resource Planning*)**

sistem informasi pendukung e-business, yg menyediakan berbagai macam kebutuhan perusahaan seperti supply chain, CRM, marketing, warehouse, shipping, dan payment, serta mampu melakukan otomatisasi proses bisnis

- **CRM (*Customer Relationship management*)**

sistem kustomisasi real time yang memanajemen kustomer dan melakukan personalisasi produk dan servis berdasarkan keinginan kustomer

- **EAI (*Enterprise Application Integration*)**

merupakan konsep integrasi berbagai proses bisnis dengan memperbolehkan mereka saling bertukar data yang diambil dari model proses bisnis yang dikembangkan oleh pemakai.

- **SCM (*Supply Chain Management*)**

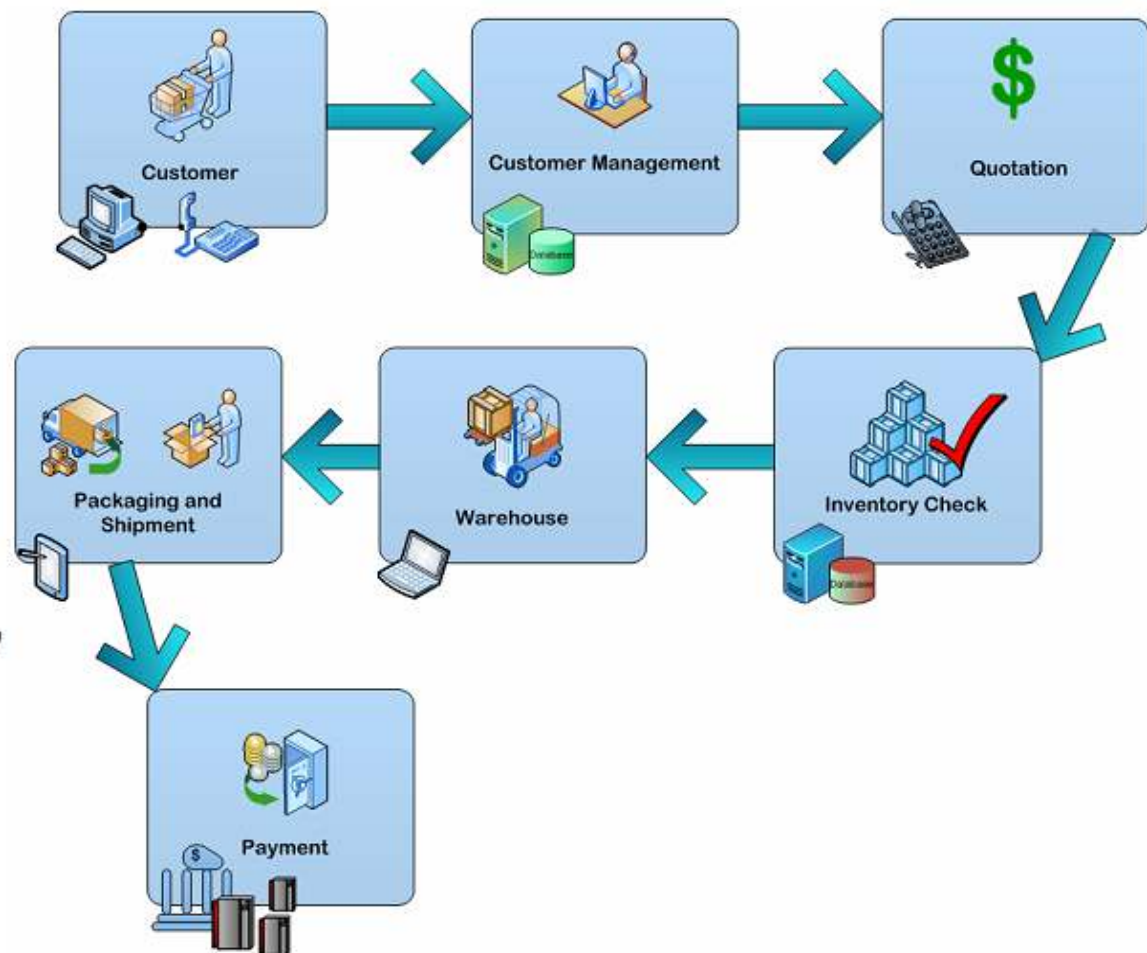
manajemen rantai supply secara otomatis terkomputerisasi.

- **ECS (*Enterprise Collaboration Systems*)**

Mendukung dan meningkatkan komunikasi dan kolaborasi antar tim dan kelompok kerja dalam suatu organisasi

# Sales Order

- The process of fulfilling a customer order involving many departments, external suppliers, warehouses, manufacturing sites, etc.



# Why E-Business?

- How can we enhance value to our customers and our business partners
- How can we enter new markets, products, services, attract attention and reduce business risks
- How can we increase revenue and profitability
- How can we sustain/enhance competitive advantage
- How will it help us overcome current business challenges (e.g., customer complaints related to poor responsiveness, customer service)
- How can we improve our intra-organizational performance
- How can it help us translate corporate vision into reality
- How can we enhance our responsiveness/to changing market conditions.



# Positip & Negatip E-Business (1)

## POSITIP

- Mengurangi Biaya Operasional karena informasi distribusi produk dapat didigitalkan sehingga berakibat:
  - Pelacakan status produksi dan distribusi sangat mudah dan berkelanjutan
  - Outbound logistics bisa dilaksanakan
  - Mengurangi inventory buffers
  - Distribusi produk akan lebih cepat dan lebih akurat
  - Aktivitas Inbound logistics dapat ditingkatkan
- Meningkatkan efisiensi operasi internal
- Meningkatkan efisiensi Penjualan dan Pemasaran



# Positif & Negatif E-Business (2)

## Positif (lanjutan)

- Meningkatkan *Revenue stream baru* (*aliran pendapatan*) baru yang mungkin lebih menjanjikan dan tidak bisa ditemui di sistem transaksi tradisional.
- Dapat meningkatkan *market exposure* (*pangsa pasar*).
- Memperpendek waktu *product cycle*
- Meningkatkan *customer loyalty*
- Meningkatkan *Value Chain*
- Mendukung ketersediaan layanan 24/7
- Meningkatkan pelayanan kpd pelanggan dan dukungan purna jual
- Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas SDM



# Positip & Negatip E-Business (3)

## NEGATIP

- 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

# Positip & Negatip E-Business (4)

## Negatip (lanjutan)

- 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.



# Faktor Keberhasilan E-Business

- Kemampuan untuk menjamin bahwa e-business memenuhi tiga karakteristik kunci yang dibutuhkan dalam transaksi bisnis apapun.
  - **Validity (Validitas)**  
Kedua pihak dalam transaksi harus dapat menyatakan keaslian identitas keduanya untuk memastikan bahwa transaksi tersebut valid dan sah
  - **Integrity (Integritas)**  
Kedua pihak harus yakin bahwa informasi yang dipertukarkan akurat, dan tidak dapat diubah selama proses transaksi
  - **Privacy (Privasi)**  
Kerahasiaan transaksi bisnis dan informasi apapun yang dipertukarkan harus disimpan dengan baik

# Faktor Penyebab Kegagalan E-Business

- Tidak ada komitmen yang utuh dari manajemen puncak.
- Penerapan e-business tidak diikuti proses change management.
- Tidak profesionalnya vendor teknologi informasi yang menjadi mitra bisnis
- Buruknya infrastruktur komunikasi
- Tidak selarasnya strategi TI dengan strategi perusahaan.
- Adanya masalah keamanan dalam bertransaksi
- Kurangnya dukungan finansial
- Belum adanya peraturan yang mendukung dan melindungi pihak-pihak yang bertransaksi (cyberlaw),
- Menggunakan target jangka pendek sebagai pijakan investasi e-business.

# E-Bisnis dan Strategi Organisasi

- Pengimplementasian **e-bisnis bukan merupakan** strategi dasar
- Implementasi **e-bisnis hanya berarti penggunaan** TI secara efisien dan efektif dalam melaksanakan proses bisnis
- Tingkat kesesuaian dan dukungan aktivitas ebusiness akan bernilai strategis bila implementasi e-bisnis dapat membantu organisasi dalam melaksanakan dan mencapai strategi organisasi secara keseluruhan.



# Infrastruktur Untuk E-Bisnis

- **LAN (Local Area Network):** jaringan komputer dan peralatan lain yang lokasinya berdekatan satu sama lain **WAN (Wide Area Network):** jaringan komputer yang mencakup area yang lebih luas.
- **VAN (Value Added Network):** sistem komunikasi jarak jauh yang didesain dan dikelola perusahaan independen.
- **Internet :** jaringan internasional komputer yang saling berhubungan dengan akses yang sangat luas
- **Intranet :** jaringan internal yang terkoneksi dengan internet yang aksesnya terbatas hanya keperluan internal perusahaan
- **Ekstranet :** jaringan intranet yang menghubungkan dua perusahaan atau lebih dengan akses juga terbatas pada rekan bisnis yang dipercaya. Biasanya memanfaatkan EDI.



# E-Commerce (1)

- Penggunaan media elektronik untuk melakukan perniagaan / perdagangan
  - Telepon, fax, ATM, handphone, SMS
  - Banking: ATM phone banking, internet banking
- Secara khusus
  - Penggunaan Internet untuk melakukan perniagaan
- Disukai karena kenyamanannya
- Peluang
  - Pasar Indonesia yang besar
  - Jenis layanan khas Indonesia yang hanya dimengerti oleh orang Indonesia
  - Semua orang masih bingung dengan “new economy”

# E-Commerce (2)

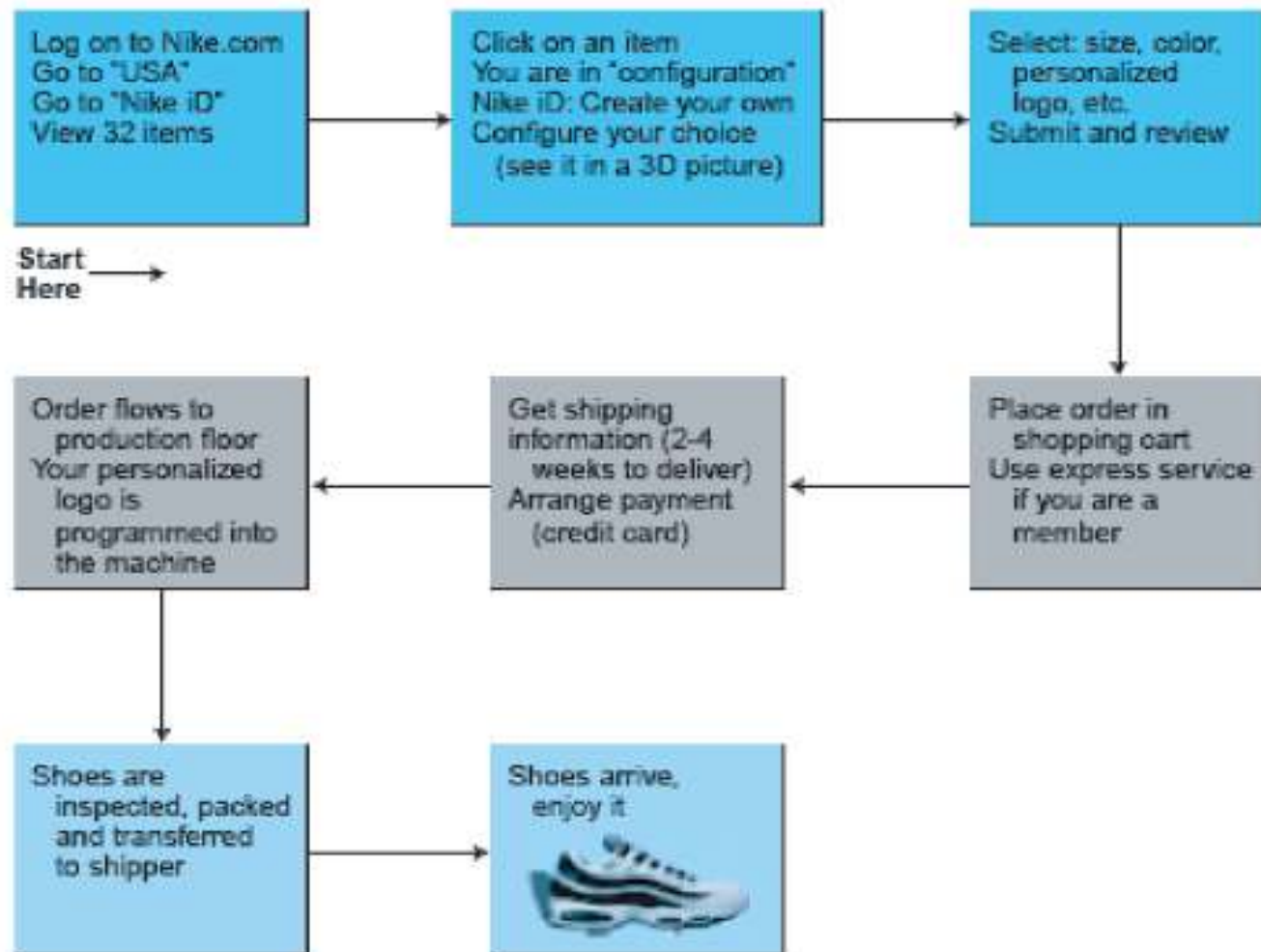
- Pasar Indonesia yang besar
  - Potensi
    - Jumlah penduduk Indonesia yang besar
    - Masih banyak yang belum terjangkau oleh Internet
      - Jumlah pengguna Internet masih sekitar 5 juta orang
    - Market belum saturasi
    - Rentang fisik yang lebar merupakan potensi ecommerce
- Layanan Khas Indonesia
  - Orang Indonesia gemar berbicara (tapi kurang suka menulis / dokumentasi)
  - Contoh layanan khas Indonesia
    - Wartel & Warnet
    - SMS
    - Berganti-ganti handphone (lifestyle?)
    - Games, kuis

# E-Commerce (3)

- **Jenis E-Commerce**
  - **Business to Business (B2B)**
    - Antar perusahaan, e-procurement
  - **Business to Consumer (B2C)**
    - Retail, pelanggan yang bervariasi
  - **Consumer to Consumer (C2C)**
    - Lelang (*auction*)
  - **Government: G2G, G2B, G2C (citizen)**
    - e-procurement



# Customization in E-Commerce



# E-Commerce (4)

- ▶ Dell Computer ([www.dell.com](http://www.dell.com)) yang sanggup menangguk penjualan US\$ 1 juta/hari lewat Internet
- ▶ Toko Buku Amazon ([www.amazon.com](http://www.amazon.com)) omsetnya ratusan juta dolar AS. Barang jualannya pun segera bertambah:  
CD, aneka cendera mata.
- ▶ Glodokshop.com
- ▶ Jakartanotebook.com
- ▶ dll



# Contoh – contoh situs E-Commerce

## 1. glodokshop.com

**GlodokShop**  
super electronics webstore

Home Shop by Categories Shop by Theme Pre Sales After Sales B2B

Jumat, 15 Mei 2009 Kurs: 1US\$ Rp 10.825

**Welcome to GlodokShop.com**

**LED TV SERIES has arrived**

**SAMSUNG UA40BS000**  
40 inch LED TV Screen  
Only 2.9cm Ultra-Slim  
1920x1080 Resolution  
SRS, 10x Surround HD  
Mega Dynamic Contrast Ratio  
Picture In Picture (1 Tuner)  
4-USB & 1 USB Input

**Rp 23.888.000**

**Sales Hotline 021 5695-9333**  
Tekan nomor diatas dan kami siap membantu Anda

**KlubGS**  
Bergabunglah dalam KlubGS dan nikmati berbagai keuntungan!

**Login** Member: 13.933  
Email:   
Pswd:  **LOGIN**  
Lupa password? Klik disini  
Belum daftar? Klik disini  
**Daftar Belanja**

**Hot Gadget!**

**Apple**  
**NEW SHUFFLE 4GB**  
Smallest MP3 Player  
4GB Memory Capacity  
4.5cm tall x 0.7cm thin

**Crazy Price!**

**Canon**  
**DC320**  
Canon Genuine Lens  
45x Advanced Zoom  
1/6" CCD Sensor  
1.07 Megapixels  
Image Stabilizer  
2.7" Widescreen LCD

**Audio Video**

**Equinox EQ-DV5055**  
Ini adalah mobil yg bisa merambat  
Rp 825  
**Apple New Ipad Shuffle**  
4GB



## 2. Jakartanotebook.com



**Ungkapkan dengan  
Coretan Tanganmu  
Langsung ke YM-nya!**





**jakartanotebook.com**  
Most Wanted Super E-Store

CITYLOFTS Sudiro  
(diatas CITIWALK Sudiro)  
Unit 727 (Lantai 7 unit 727) Denah  
Jl. KH Mas Mansyur No.121 (MAP-1, MAP-2, MAP-3)  
Jakarta Pusat - 10110  
Telp : 021-25511111  
SMS (Khusus SMS) : 08 999 33333  
E-mail : [sales@jakartanotebook.com](mailto:sales@jakartanotebook.com)

HOME | MENGENAI KAMI | CARA BELI & PEMBAYARAN | GARANSI | DOWNLOAD | KONFIRMASI PEMBAYARAN | SHOPPING CART



**TERIMA  
KIRIMAN  
MALAM**  
ke rumah Anda!

**3G / 3.5G / HSDPA / HSUPA**  
PCMCIA, Express, USB, Module, Router

Connect Anytime!  
**ANYWHERE** mulai dari **399rb**

**CORSAIR DDR2**  
for Notebook



**EVERKI**  
coolest Lifestyle Design for Notebook!

**TokoBaterai.com**  
Baterai/Adaptor Notebook Terlaris



**TokoBaterai.com**  
one stop centre for battery



**1 PILIH BARANG  
BELANJAAN**



**2 SHOPPING CART  
CHECK OUT**



**3 KONFIRMASI  
PEMBAYARAN**



**4 STATUS  
PENGIRIMAN**

Ada 0 buah barang. Jika telah selesai belanja, silahkan ke [Klik Disini!](#)

# Tantangan E-Commerce (1)

- Internet bust! Hancurnya bisnis Internet
  - Tahun 1999 – 2000 bisnis “DOTCOM” menggelembung (bubble)
  - Banyak model bisnis yang belum terbukti namun ramai-ramai diluncurkan. Akhirnya hancur dengan matinya banyak perusahaan dotcom
  - Pengalaman buruk shg membuat orang lebih berhati-hati
  - Peluang: membuat model bisnis baru?
- Infrastruktur telekomunikasi terbatas dan mahal
  - Infrastruktur Telekomunikasi di Indonesia masih terbatas dan harganya masih relatif lebih mahal
  - E-commerce bergantung kepada infrastruktur telekomunikasi
  - Peluang: deregulasi, muncul bisnis baru





# Tantangan E-Commerce (2)

- Delivery channel
  - Pengiriman barang masih ditakutkan hilang di jalan. Masih banyak “tikus”
  - Ketepatan waktu dalam pengiriman barang
  - Jangkauan daerah pengiriman barang
  - Peluang: pengiriman barang yang terpercaya
- Munculnya jenis kejahatan baru
  - Penggunaan kartu kredit curian / palsu
  - Penipuan melalui SMS, kuis
  - Kurangnya perlindungan kepada konsumen
- Hukum? Awareness?
  - Kurangnya kesadaran (awareness) akan masalah keamanan



# Tantangan E-Commerce (3)

- Kultur dan Kepercayaan (trust)
  - Orang Indonesia belum/tidak terbiasa berbelanja dengan menggunakan catalog
  - Masih harus secara fisik melihat / memegang barang yang dijual
- Perlu mencari barang-barang yang tidak perlu dilihat secara fisik. Misal: buku, kaset, ...
  - Kepercayaan antara penjual & pembeli masih tipis
  - Kepercayaan kepada pembayaran elektronik masih kurang. Penggunaan kartu kredit masih terhambat
  - Peluang: model bisnis yang sesuai dengan kultur orang Indonesia, membuat sistem pembayaran baru, pembayaran melalui pulsa handphone

# Tantangan E-Commerce (4)

- Security
  - Masalah keamanan membuat orang takut untuk melakukan transaksi
  - Persepsi merupakan masalah utama
  - Ketidak mengertian (lack of awareness) merupakan masalah selanjutnya
- Ketidakjelasan Hukum
  - Masih belum tuntas status dari
    - Digital signature
    - Uang digital / cybermoney
    - Status hukum dari paper-less transaction
    - [de]Regulasi



# Efek terhadap kehidupan

- Kemajuan teknologi komputer dan komunikasi seharusnya meningkatkan tingkat kualitas hidup kita. Kenyataannya...
  - ☐ Bekerja lebih panjang
  - ☐ Pekerjaan dibawa pulang: no life, single terus
  - ☐ Melebarnya jurang si kaya dan si miskin
- Siapkah kita menghadapi tantangan yang tidak dapat kita hindari?

