

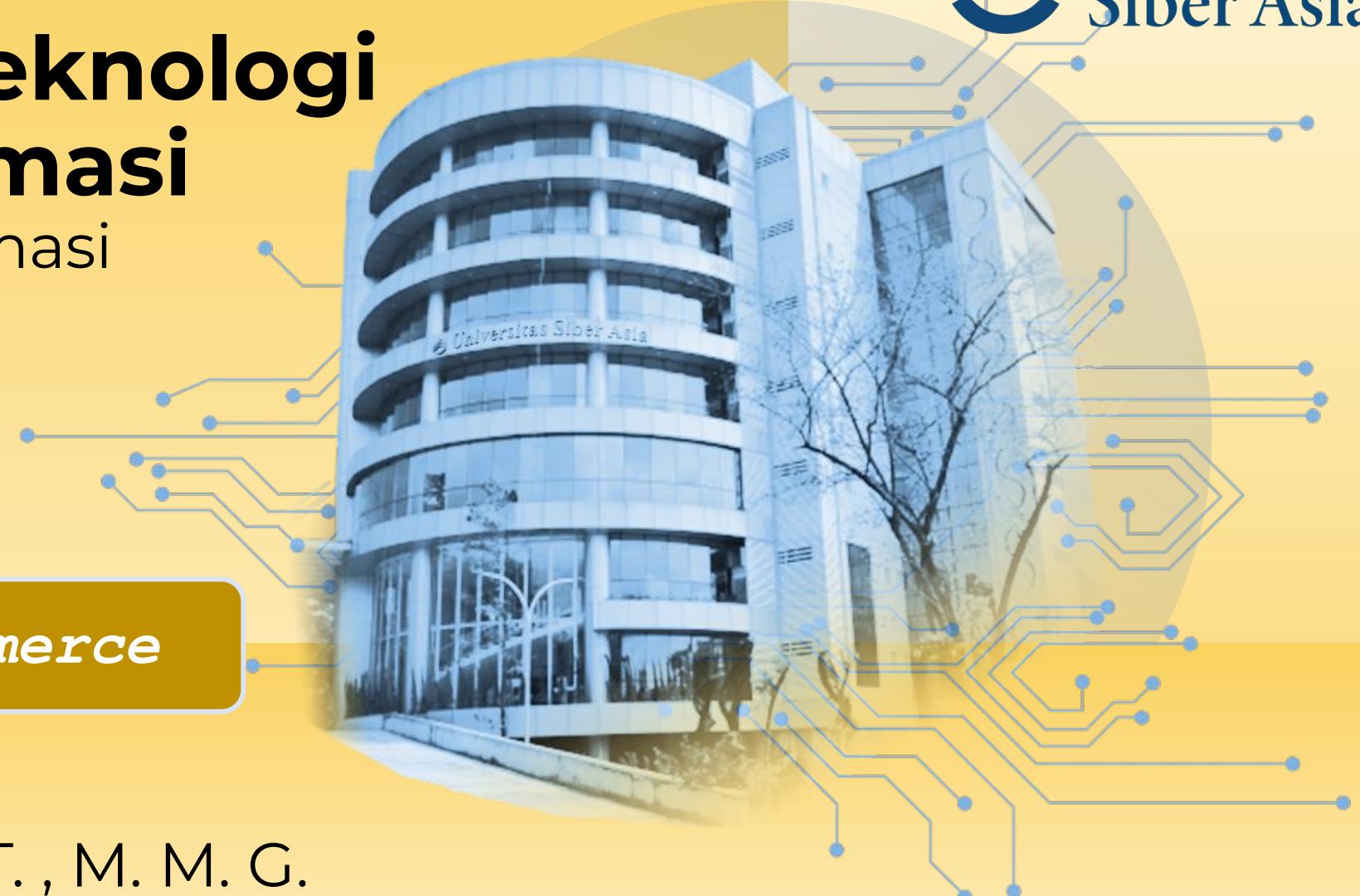
200201204

Pengantar Teknologi Sistem Informasi

Prodi Sistem Informasi

Sesi 10: *E-Commerce*

Ega Dioni Putri, S. T., M. M. G.





Materi Pembelajaran PTSI

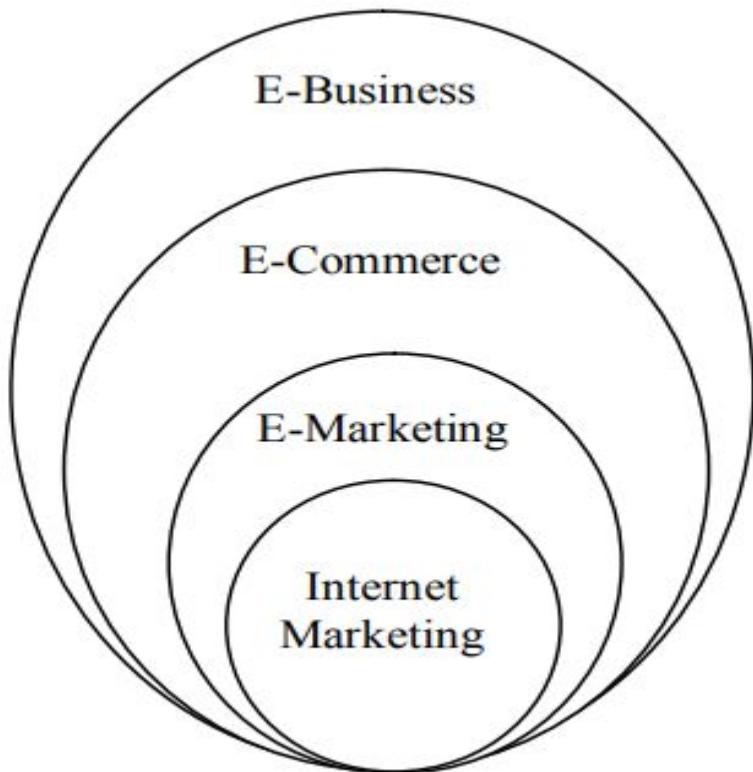


Materi Sesi 10 -
E-commerce #1

Definisi *E-Commerce*



E-Commerce atau E-Business?



Xiaoming, 2009

- Semua bentuk perdagangan atau kegiatan komersial yang dilakukan secara elektronik melalui internet disebut ***e-commerce***
- *E-commerce* sering disamakan dengan *e-business*, tetapi sebenarnya *e-business* mencakup hal yang lebih luas (terkait dengan politik, kebijakan, peraturan, dll.) dan *e-commerce* hanya salah satu fungsinya

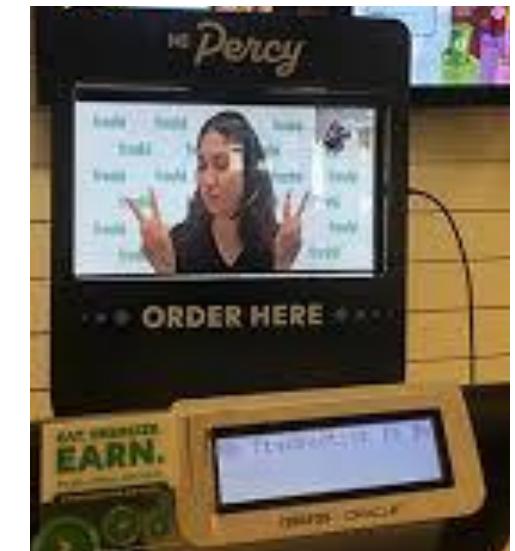


E-Commerce: E-nya Apa?

- Faktor *e* (*electronic*) pada istilah *e-commerce* merujuk pada:
 - **proses** → jual beli dilakukan di platform elektronik

 - **produk / jasa** → berupa bentuk digital

 - **pelaku** → misalnya *virtual assistant*, *virtual cashier*



Jadi, apabila sebuah *commerce* (perdagangan) melibatkan salah satu atau lebih faktor di atas, maka kegiatannya sudah termasuk *e-commerce* meskipun derajat digitalisasinya berbeda-beda



Pure VS Partial E-Commerce

Selling

Buying

Transferring/Exchanging

Penjual menawarkan produk berupa barang/jasa secara *online*

Pembeli memesan dan/atau membayar produk secara *online*

Produk diserahterimakan/dipertukarkan secara *online*

sebuah perdagangan termasuk kategori **PURE E-COMMERCE** apabila menerapkan seluruh proses di atas

VS

disebut **PARTIAL E-COMMERCE** apabila hanya menerapkan sebagian saja proses di atas, misalnya pembelian barang secara *online*, tetapi barang diantar ke alamat konsumen



Brick-and-Mortar

Istilah untuk toko fisik ***bricks (batu bata) and mortar (adukan semen)*** muncul seiring dengan pertumbuhan *e-commerce* untuk membedakan keduanya

- PROs:
 - interaksi personal antara pelanggan dan produk
 - pelayanan langsung kepada pelanggan
 - kepercayaan dan kredibilitas
- CONs:
 - biaya pembangunan dan operasional tinggi
 - ruang untuk *display* produk terbatas
 - tidak nyaman bagi *busy shoppers*



Click-and-Mortar (Hybrid) atau Click-and-Brick

Model bisnis *partial e-commerce* yang menggabungkan operasi *online* (klik) melalui situs web dengan kehadiran *offline* melalui toko fisik

Terbagi menjadi dua:

- ***multichannel*** → sistem *online* dan *offline*-nya belum sepenuhnya terintegrasi
- ***omnichannel*** → kedua sistem sudah terintegrasi, misalnya keanggotaan pelanggan sudah menyatu dari kartu fisik dan digital





Click-and-Mortar (Hybrid) - Lanjutan

- PROs:

- memungkinkan pelanggan berbelanja dengan fleksibel, misalnya membeli *online* lalu mengambil di toko, atau mencoba di toko lalu beli di situs web.

- CONs: manajemen *channels* butuh kerja ekstra

Multichannel



All channels available to the consumer but are not integrated.

Omnichannel



All channels available to the consumer and they are connected.

Materi Sesi 10 - *E-commerce #2*

Jenis *E-Commerce*





Dibedakan sesuai Model Transaksi

Jenis-Jenis E-Commerce



Business to Business
(B2B)



Business to Public
Administration (B2A)



Business to Consumer
(B2C)



Consumer to Business
(C2B)



Consumer to Public
Administration (C2A)



Consumer to Consumer
(C2C)



Model-Model Transaksi *E-Commerce*

- Business to Business (B2B): Transaksi antara dua perusahaan, seperti produsen dan distributor/pemasok bahan baku
- Business to Government (B2G) atau B2A: Perusahaan menyediakan barang/jasa untuk instansi pemerintah, ex: sistem pengadaan barang/jasa pemerintah
- Business to Consumer (B2C): Model paling umum, perusahaan menjual langsung ke konsumen akhir, ex: toko *online* pakaian, *marketplace* umum



Business to Business
(B2B)



Business to Public
Administration (B2A)



Business to Consumer
(B2C)



Model-Model Transaksi *E-Commerce*

- Consumer to Business (C2B): Individu menawarkan barang/jasa kepada perusahaan, ex: *freelancer* di Upwork, *influencer* membuat UGC untuk *brand*
- Consumer to Government (C2G) atau C2A: Layanan publik digital dari pemerintah ke warga, atau sebaliknya, ex: pembayaran pajak online
- Consumer to Consumer (C2C): Konsumen menjual barang/jasa ke konsumen lain melalui platform perantara, ex: Tiktok Shop, FB/IG. Carousell, dll.



Consumer to Business
(C2B)



Consumer to Public
Administration (C2A)



Consumer to Consumer
(C2C)



Urgensi Mempelajari *E-Commerce*



decisions

- Sistem Informasi (SI) menyediakan *backbone* (tulang punggung) yang memungkinkan *e-commerce* eksis dan bertumbuh, misalnya meningkatkan efisiensi bisnisnya atau mengambil keputusan secara cepat
- Dalam sesi-sesi sebelumnya, materi-materi yang sudah disampaikan—terkait teknologi *hardware*, *software*, dan data serta jenis-jenis SI—harus dikuasai karena sangat dibutuhkan dalam penyediaan SI yang andal untuk *e-commerce*

TERIMA KASIH

Sampai jumpa di sesi berikutnya!



Jangan lupa cek LMS untuk kuis dan berikan umpan balik ☺