



UNS

UNIVERSITAS
SEBELAS MARET

D3 TEKNIK INFORMATIKA

Mata Kuliah : E-BISNIS
Tahun : 2015

Pertemuan 01

Pengantar E-BISNIS

**JAN
2015**

YEAR-ON-YEAR GROWTH

HOW THE DIGITAL WORLD HAS EVOLVED OVER THE PAST 12 MONTHS

TOTAL
POPULATION



+1.6%

+115 MILLION

ACTIVE
INTERNET USERS



we
are
social

+21%

+525 MILLION

ACTIVE SOCIAL
MEDIA ACCOUNTS



we
are
social

+12%

+222 MILLION

UNIQUE
MOBILE USERS



we
are
social

+5%

+185 MILLION

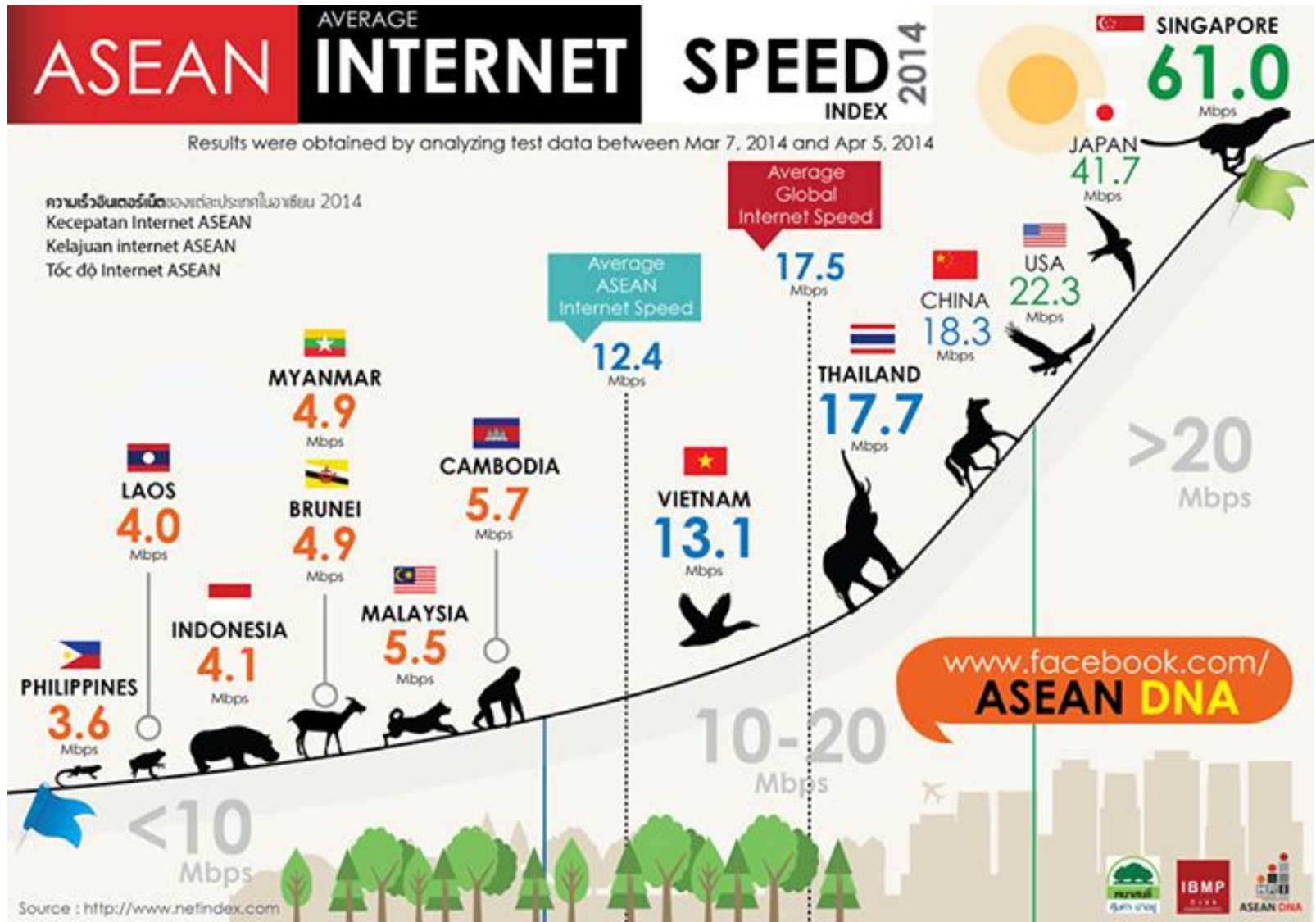
ACTIVE MOBILE
SOCIAL ACCOUNTS



we
are
social

+23%

+313 MILLION



THE EVOLUTION OF TECHNOLOGY & Its Impact on the Development of Social Businesses



We are babies.

1960s

Technology has **little impact**.
It is a curiosity.

The company is king, but a benevolent king. Good focus on customer satisfaction, but customers have few options. Communications makes global business difficult so customers make geographic-based decisions.



We are still children.

1970s

Technology is for academics and has **little impact**.

Greater focus on margins and revenue. Customers become concerned about monopolies as customer satisfaction has less importance.



We are still children, but we can pout to get what we want.

1980s

Technology invades the home and starts to **change behaviors**.

Customers become increasingly concerned about company practices and lack of customer satisfaction. Communications have improved to help customers make more informed decisions and to have better choices.



Like teenagers, we now have some control but don't know what to do with it yet.

1990s

Technology is now everywhere. A great leap forward. It begins to **connect us** around the globe.

e-Commerce helps give customers a greater - and more informed - range of decisions. Companies use the web to make themselves more accessible but haven't begun truly focusing on customer relationships.



We are growing up, and feeling pretty cool about it.

2000s

Technology enables more seamless communications across the globe. Growth is **explosive**, but like "explosions" is uncontrolled - all over the place.

Social Media allows customers to articulate their satisfaction with companies and make decisions based on the company's behavior, not just on price alone. Companies begin to react and change.



Welcome to adulthood!

2010s

Technology becomes **fully integrated** into our daily lives. We live more fully in a digital world.

Social Businesses are the evolution of companies now keenly aware that how they act and how they engage with customers can be more important than price, that the relationship is part of the value. Companies allow greater transparency into all aspects of the company and use social media channels to effectively engage with customers, but with a focus on WHAT the customer wants and HOW best to deliver it to the customer.

DEFINISI E-BISNIS ?

- E-Business adalah pemanfaatan teknologi komunikasi dan informasi untuk mendukung kegiatan-kegiatan bisnis pada suatu perusahaan.
- Dapat diterjemahkan sebagai kegiatan bisnis yang dilakukan secara otomatis dan semiotomatis dengan menggunakan sistem informasi komputer.
- Istilah yang pertama kali diperkenalkan oleh Lou Gerstner, seorang CEO perusahaan IBM ini, sekarang merupakan bentuk kegiatan bisnis yang dilakukan dengan menggunakan teknologi Internet.
- E-business memungkinkan suatu perusahaan untuk berhubungan dengan sistem pemrosesan data internal dan eksternal mereka secara lebih efisien dan fleksibel.
- E-bisnis juga banyak dipakai untuk berhubungan dengan suplier dan mitra bisnis perusahaan, serta memenuhi permintaan dan melayani kepuasan pelanggan secara lebih baik.



DEFINISI E-BISNIS ?

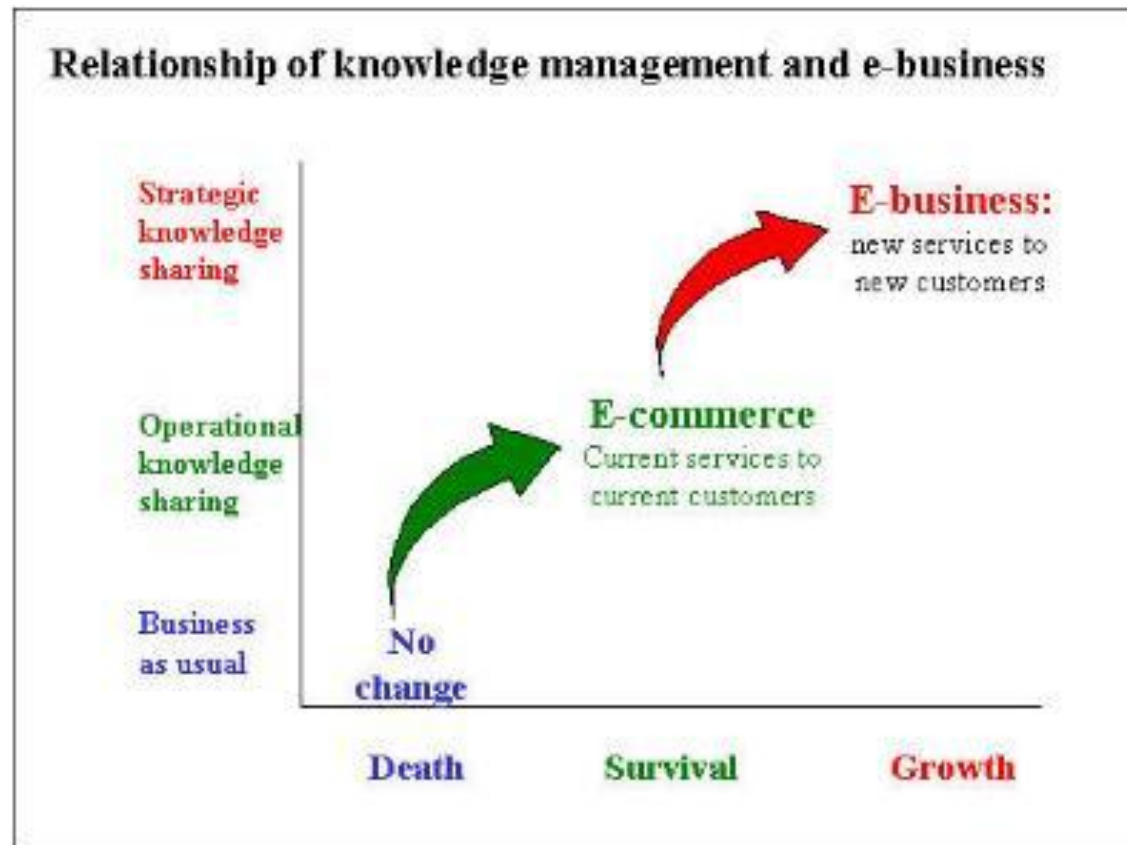
- E-business merujuk pada seluruh penggunaan ‘tingkat lanjut’ dalam teknologi informasi, Khususnya’ teknologi jaringan dan komunikasi’, untuk ‘meningkatkan’ cara organisasi melakukan seluruh ‘proses bisnisnya’
- Bisnis tidak hanya yang berhubungan dengan External tetapi juga Internal.



KOMPONEN APA SAJAKAH ?



HUBUNGAN DENGAN ECOMMERCE?

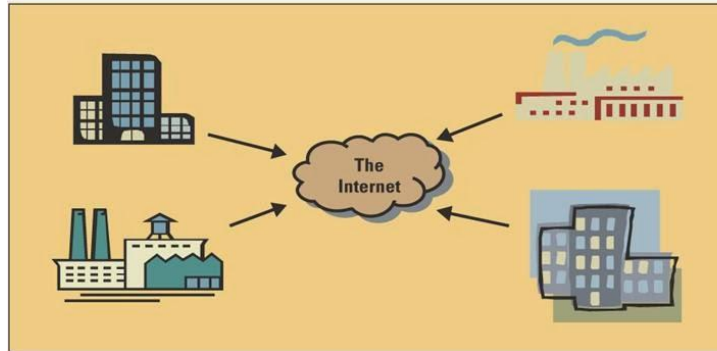


Model E-Bisnis

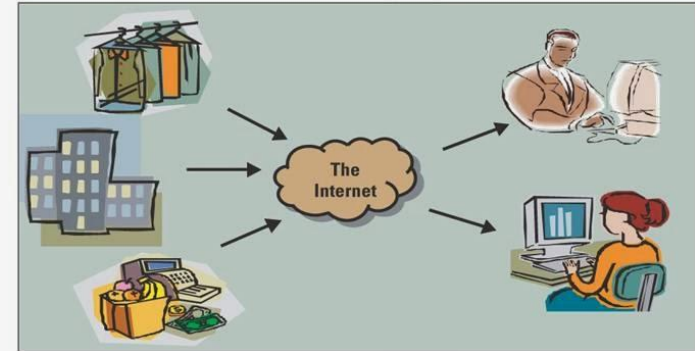
	Government	Business	Consumer
Government	G2G e.g. Central & State	G2B e-Tenders	G2C Information to Citizens, online forms
Business	B2G e.g. procurement	B2B Covisint.com EDI, EFT	B2C Flipkart.com Rediff.com
Consumer	C2G Online filing of tax returns	C2B Job portals like naukri.com	C2C Facebook.com, Ebay.in, flickr.com

Model E-Bisnis

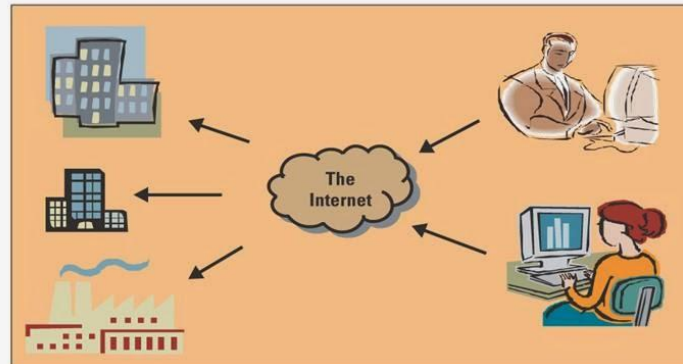
Business-to-Business (B2B)



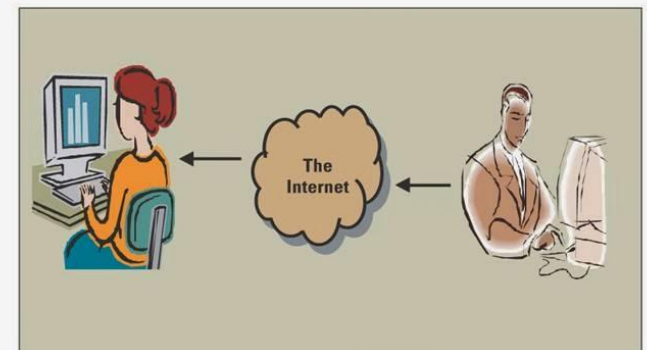
Business-to-Consumer (B2C)



Consumer-To-Business (C2B)



Consumer-To-Consumer (C2C)



B2B ?

Business-to-Business (B2B) yaitu bisnis untuk bisnis merupakan suatu jenis transaksi perdagangan yang ada antar perusahaan, seperti yang melibatkan produsen dan grosir, atau grosir dan pengecer. B to B mengacu pada bisnis yang dilakukan antara perusahaan (perusahaan dengan perusahaan) dan bukan antara perusahaan dengan konsumen individu, dengan kata lain produk dan layanan bisnis dipasarkan ke bisnis lain.

Biasanya bisnis untuk hubungan bisnis ini akan dikembangkan dan berkelanjutan dan proses penjualan yang terjalin memakan waktu lebih lama dibanding hubungan Business-to-Consumer. Pada B2B pengambilan keputusan dapat dilakukan pada lebih dari satu tingkat, misalnya penjual bertemu dengan manajer departemen yang kemudian harus mendapatkan persetujuan dari pemilik bisnis sebelum penjualan disetujui.



Secara umum B2B memiliki ciri seperti dibawah ini :

- volume transaksi relatif lebih tinggi/besar
- harga yang kompetitif dan stabil
- waktu pengiriman yang cepat dan sering
- cara pembayaran yang ditangguhkan/termin.

Contoh B2B ?

- Website untuk interaksi antara perusahaan-perusahaan penyedia barang/ jasa secara online
- Beberapa perusahaan saling bertransaksi melalui suatu platform teknologi yang seragam
- Salah satu pelaku dapat melakukan inisiatif untuk mengirimkan data, tidak harus menunggu partnernya.
- Contoh Portal B2B
 - ALIBABA (alibaba.com)
 - EC PIAZA (ecplaza.net)
 - ECROBOT (ecrobot.com)
 - EC 21 (ec21.net)
 - FOREIGN-TRADE (foreign-trade.com)



Keuntungan B2B ?

- Menghemat:
 - Biaya pemasaran
 - Biaya operasional
 - Modal awal
- Automatisasi
- Statistik barang lebih efisien
 - Menjaga stok barang
- Memasarkan produk lebih cepat

B2C ?

Bisnis atau transaksi yang dilakukan secara langsung antara perusahaan dan konsumen yang merupakan pengguna akhir dari produk atau jasa. Bisnis untuk konsumen sebagai model bisnis berbeda secara signifikan dari bisnis untuk model bisnis, yang mengacu pada perdagangan antara dua atau lebih bisnis. Bisnis ini menjual produk individu kepada pembeli individu, yang biasanya pembayaran dilakukan secara tunai (ritel).

Adapun strategi B2C adalah proses di mana bisnis memanfaatkan metode pemasaran yang ditargetkan seperti direct mail, iklan internet, kupon iklan, dan merchandising produk. Dimana titik aktivitas pembelian ini untuk mengubah “pembeli” menjadi “pembeli setia”.



Secara umum B2C memiliki ciri seperti dibawah ini :

- Konsumen akhir adalah konsumen dengan bisnis B2C
- Ritel adalah contoh perusahaan B2C.
- Website yang menawarkan produk-produk konsumen adalah B2C .
- Siklus penjualan B2C lebih pendek.
- Konsumen didorong untuk membeli produk dengan segera.

Contoh B2C ?

- Perantara elektronik untuk interaksi jual beli barang/ jasa secara online dari perusahaan kepada konsumen
- Informasi, servis, dan mekanisme diberikan dan disesuaikan u/ digunakan khalayak ramai
- Customer menjelajahi e-catalog untuk mengetahui harga dan info produk
- Contoh Aplikasi B2C
 - AMAZON ([amazon.com](https://www.amazon.com))
 - EBAY ([ebay.com](https://www.ebay.com))
 - LAZADA.COM
 - ZALORA.COM
 - BHINNEKA.COM
 - TIKET.COM

Keuntungan B2C ?

- Menghemat:
 - ongkos distribusi barang
 - biaya operasional
- Kesempatan bisnis yang baru
- Mengetahui antusiasme konsumen
- Layanan konsumen yang lebih baik



B2G ?

Urusan profesional dilakukan antara perusahaan dan badan-badan pemerintahan daerah, kota atau pusat. Bisnis untuk pemerintah biasanya meliputi penentuan dan evaluasi kebutuhan instansi pemerintah, penciptaan dan pengajuan proposal dan penyelesaian pekerjaan kontrak.

Contoh dari bisnis untuk perusahaan pemerintah adalah sebuah perusahaan yang menawarkan jasa konsultasi TI ke sebuah badan pemerintah. Pemerintah menggunakan susunan B2G untuk menjaga teknologi up to date dan dalam kondisi kerja, sementara pada saat yang sama membatasi pengeluaran dengan tidak mengambil staf penuh waktu yang akan membutuhkan manfaat.



C2C ?

C2C adalah sebuah model bisnis yang memfasilitasi suatu lingkungan di mana pelanggan dapat melakukan perdagangan dengan satu sama lain. Dua implementasi pasar pelanggan-ke-pelanggan adalah lelang dan iklan baris. C2C pemasaran telah melonjak dalam popularitas dengan adanya internet, karena perusahaan-perusahaan seperti eBay, Craigslist dan situs lainnya telah membantu perkembangan interaksi yang lebih besar antara pelanggan. Transaksi C2C umumnya melibatkan produk yang dijual melalui sistem diklasifikasikan atau lelang. Produk yang dijual sering digunakan atau dari tangan kedua.

Contoh Aplikasi C2C :

- OLX
- Tokopedia
- Berniaga
- Kaskus



C2C / Marketplace

KASKUS
THE 1 ADJECT INDONESIAN COMMUNITY

tokopedia

Bukalapak
.com

tokobagus
.com

Jual Beli Bagus!

berniaga.com

Jual Beli di Seluruh Indonesia

lamido
by Lazada

Situs Properti Terdepan di Indonesia
Rumah.com

Sribu
.com
idea.design.connect
elevenia
Your Online Shopping Paradise

G2C ?

Meliputi semua interaksi antara Pemerintah dengan penduduknya secara elektronik

Contoh manfaat G2C: perpanjangan SIM, membayar pajak, tanya jawab, menjadwalkan pemeriksaan, electronic-voting, dll



The image shows a 'Sign in' form for JAMSOSTEK. The form has a green background with white text and input fields. The header includes the text 'Sign in' and the JAMSOSTEK logo. Below the header, there are two input fields: 'User ID' and 'Password'. To the right of the 'Password' field is a 'Start Login' button with a right-pointing arrow. At the bottom of the form, there is a link that says 'Forgot your password? Get your password now' and another link that says 'Not a member? Sign up for Jamsostek for free.' A mouse cursor is pointing at the 'Sign up' link.



“We are crossing a technology threshold that will forever change the way we learn, work, socialize and shop. It will affect all of us, and businesses of every type, in ways far more pervasive than most people realize.” (Bill Gates, Comdex 1994)

thank you.