

Pengantar E-Business & E-Commerce

Achmad Yasid

E-mail : aspireyazz@gmail.com

Hp : 085231946727

Kontrak Kuliah

- **Mata Kuliah : Pengantar *E-Business* dan *E-Commerce***
 - **Kode Mata Kuliah : TKC160**
 - **Semester : 2**
 - **Jumlah SKS : 2**
 - **Status : Wajib**
 - **Prasyarat : Pengantar Teknologi Informasi (TKC104)**
 - **Jadwal Perkuliahan (Kelas A):**
 - **Hari : Kamis**
 - **Ruang : RKB1/1**
 - **Waktu : 09.30-11.10 WIB**
-

Tujuan Umum Mata Kuliah

Mahasiswa dapat memahami konsep

E-Business* dan *E-Commerce* serta dapat membuat visualisasi halaman *Web

Tujuan Khusus

Mahasiswa semester 2 Jurusan Teknik Informatika dapat:

1. Menjelaskan konsep *E-Business* dan *E-Commerce*
 2. Menjelaskan Tipe-tipe *E-Commerce*
 3. Menjelaskan *Business-to-Business* (B2B) *E-Commerce*
 4. Menjelaskan *Business-to-Customer* (B2C) *E-Commerce*
 5. Menjelaskan Sistem Pembayaran Elektronik
 6. Menjelaskan Keamanan Sistem *E-Commerce*
 7. Menjelaskan *Internet Marketing*
 8. Menjelaskan *Legal Issue* yang ada dalam *E-Commerce*
 9. Menjelaskan konsep dasar *Web* dan Internet
 10. Mendemonstrasikan penggunaan HTML untuk pembuatan halaman *Web* (*web* statis)
 11. Mendemonstrasikan penggunaan HTML Lanjut untuk pembuatan halaman *Web* (*web* statis)
 12. Mendemonstrasikan penggunaan aplikasi *OsCommerce* (*web* dinamis)
-

Strategi Perkuliahan

- Ceramah
 - Diskusi
 - Latihan
 - Presentasi
 - Praktik
-

Referensi

- Adi Nugroho, “*e-Commerce: Memahami Perdagangan Modern Di Dunia Maya*”, Bandung: Informatika, 2006.
 - Chris Bates, “*Web Programming: Building Internet Applications*”, Third Edition, England: John Wiley & Sons Ltd, 2006.
 - Henry Chan, Raymond Lee, Tharam Dillon, Elizabeth Chang. *E-Commerce Fundamental and Applications*. John Wiley & Sons, Ltd. 2001
 - The osCommerce Team, “*osCommerce: Open Source e-Commerce Solutions*”, URL: <http://www.oscommerce.com>.
-

Tool Pendukung

- *HTML Editor* : Notepad, Dreamweaver, dll
 - *Web browser* : Mozilla Firefox, Internet Explorer, dll
 - osCommerce
-

Tugas-Tugas

Tugas Individu

Tugas 1 Minggu 3

Tugas 2 Minggu (Fakultatif)

UTS → Tulis, Open/Closed book

UAS → Presentasi contoh web site E-Commerce (B2B dan B2C) tidak boleh ada kelompok yang sama. Yang akan dipresentasikan minimal:

Profil perusahaan sekaligus deskripsi produk/jasa yang diberikan

- Mekanisme jual beli
- Mekanisme pembayaran
- Mekanisme distribusi produk/jasa
- Fitur-fitur tambahan lainnya

Jumlah Kelompok maks 4 orang dan presentasi menggunakan format web statis

Kriteria Penilaian

Kisaran	Nilai Huruf	Nilai Angka	Keterangan
> 80 – 100	A	4	Lulus
75 – 79.9	B+	3.5	Lulus
70 – 74.9	B	3	Lulus
60 – 69.9	C+	2.5	Lulus
55 – 59.9	C	2	Lulus
50 – 54.9	D+	1.5	Tidak Lulus
45 – 49.9	D	1	Tidak Lulus
0 – < 45	E	0	Tidak Lulus

Pembobotan Nilai

Kegiatan	Bobot
Tugas 1, 2	20%
UTS	25%
UAS :	
<input type="checkbox"/> Aplikasi Web Statis	20
<input type="checkbox"/> Presentasi	35

Jadwal Perkuliahan

No	Tgl Kuliah	Topik Bahasan	Keterangan
1	Minggu I	Kontrak Kuliah, Pendahuluan: Konsep E- <i>Business</i> dan E- <i>Commerce</i>	
2	Minggu II	<i>Business-to-Business</i> (B2B) E- <i>Commerce</i>	
3	Minggu III (ganti jadwal)	<i>Business-to-Consumer</i> (B2C) E- <i>Commerce</i>	Batas akhir pengumpulan Daftar anggota kelompok. Pemberian Tugas 1
	Minggu A	Fakultatif (pelaksanaan UAN)	Pemberian Tugas 2
	Minggu B	Fakultatif (pelaksanaan UAN)	
4	Minggu IV	Pembayaran Elektronik	
5	Minggu V	Keamanan Sistem E- <i>Commerce</i>	
6	Minggu VI	<i>Internet Marketing</i>	
7	Minggu VII	<i>Legal issue dalam E-Commerce</i>	Batas akhir pengumpulan judul/topik tugas UAS
8	Minggu VIII	Ujian Tengah Semester	Tes Tulis
9	Minggu IX	Konsep dasar Web dan Internet	
10	Minggu X	Halaman <i>Web</i> : HTML, HTML Lanjut	
11	Minggu XI	Halaman <i>Web</i> : HTML Lanjut	
12	Minggu XII	Aplikasi OsCommerce	
13	Minggu XIII	Konsultasi tugas	
14	Minggu XIV	Konsultasi tugas	
15	Minggu XV	Konsultasi tugas	
16	Minggu XVI	Ujian Akhir Semester	Pengumpulan tugas UAS (presentasi dan demo)

Tata Tertib Perkuliahan

- ❑ Keterlambatan 15 Menit
 - ❑ Pakaian rapi dan sopan
 - ❑ Tidak boleh memakai sandal jepit atau kaos oblong
 - ❑ Handphone modus silence, getar atau dimatikan
 - ❑ Keterlambatan Tugas 3 hari
 - ❑ Komting S1: moh solihin(085732555855)
 - ❑ Komting D3 : chandra (081332285143)
-

Pengantar E-Business & E-Commerce

E-Business :

The conduct of automated business transaction by means of electronic communication network (internet/private network) end to end.

e-Business Vs e-Commerce

- Salah satu bentuk e-Business adalah e-Commerce(B2B, B2C)
 - E-business lebih luas/umum
 - E-Business
 - Interaksi business to business
 - Kolaborasi interaksi di level aplikasi enterprise
 - Proses bisnis
 - Sharing bisnis intelligence → optimasi management, optimasi inter-enterprise process seperti supply chain management
 - Mencakup bisnis proses/management
-

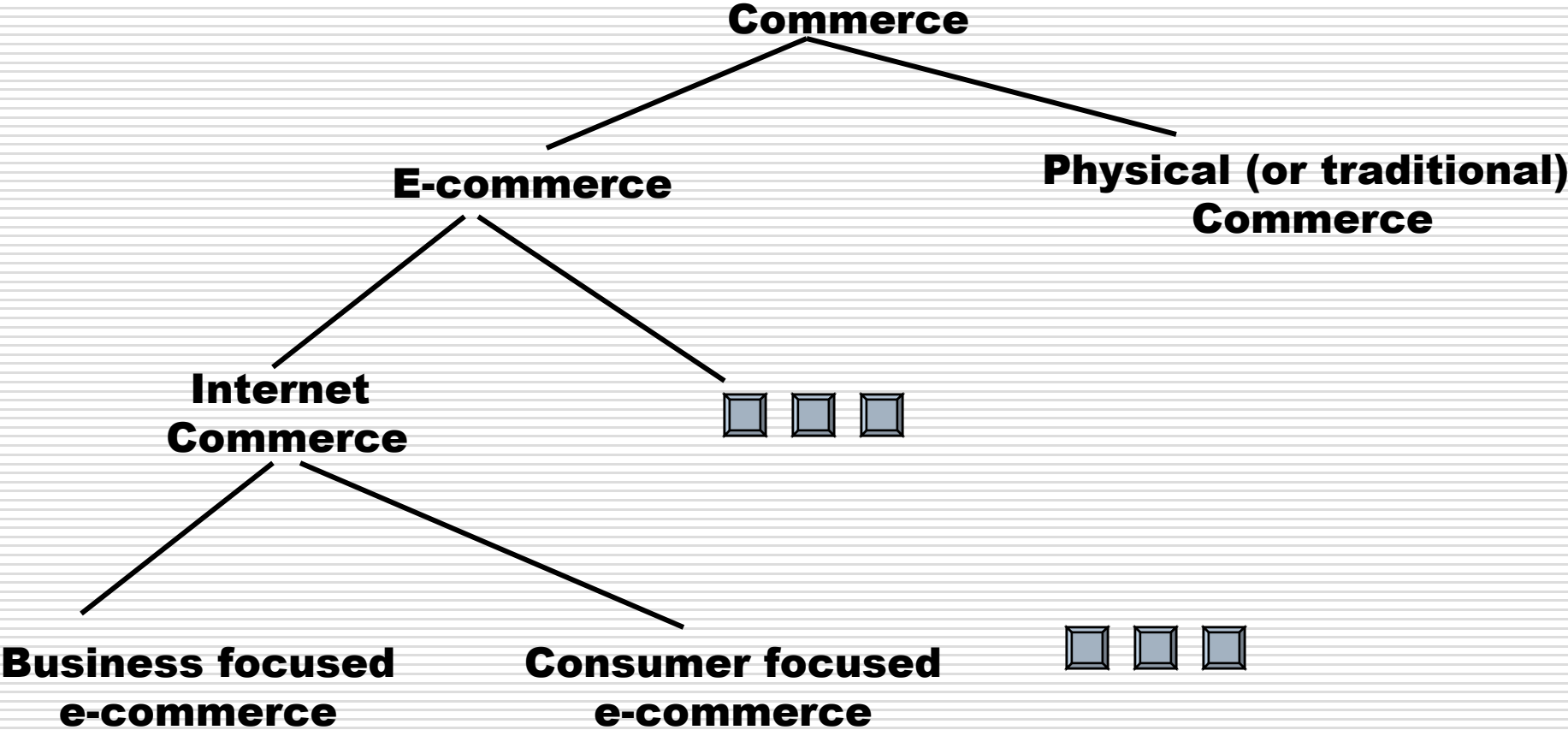
e-Business Vs e-Commerce

- E-Commerce
 - Fasilitas transaksi komersial
 - Menggunakan
 - Dahulu → EDI (mengirimkan dokumen komersial spt order pembelian), Internet
 - Sekarang → Web commerce (misal : e-shopping cart, e-payment)

Jadi :

- Penjualan dan pembelian produk, jasa, service dan transfer fund menggunakan alat komunikasi digital
 - Termasuk didalamnya : display barang online, pemesanan, tagihan, tagihan dan tatacara transaksi serta pembayarannya.
 - Tidak mencakup Bisnis proses/management (integrasi ERP (Enterprise Resources Planning), SCM (Supply chain management), CRM (Customer relationship management))
-

E-Commerce



Apakah e-Commerce ??

~~Huruf "e" didepannya adalah~~
singkatan

Electronic, bila tersambung
menjadi "Electronic
Commerce"

Yang jelas e-Commerce adalah
media komunikasi informasi
yang dibangun dengan teknologi
informasi berupa sebuah
aplikasi yang dapat
dimanfaatkan untuk berbisnis

Definisi

E-Commerce is a dynamic set of technology, applications, and business process that link enterprises, consumers, and communities through electronic transactions and electronic exchange of goods, services, and information.

(David Baum)

artinya

Sekumpulan teknologi beserta aplikasinya, dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan masyarakat melalui transaksi-transaksi elektronik, dan pertukaran melalui elektronik dalam bentuk barang, jasa dan informasi.

E-Commerce in the past

- Telephone
 - Fax
 - Television
 - electronic payment or transfer systems
 - Electronic Data Interchange (EDI)
 - Internet
-

E-Commerce Today

- Aktifitas dilakukan secara elektronik menggunakan internet
 - Advertisement
 - Production
 - Purchases
 - Payment
 - Delivery of service
 - Internet menggunakan fasilitas multimedia
 - Suara, image and transmisi text
 - Interaksi memungkinkan menggunakan sistem berbasis web
-

Internet dan WWW

- Internet adalah infrastruktur global
 - Menghubungkan jutaan komputer dan penggunaanya
 - World Wide Web sebagai mekanisme
 - Sarana memperoleh dan menampilkan data,informasi pada internet
 - Intranet merupakan infrastruktur informasi lokal/global
 - Menghubungkan internal organisasi
-

Mengapa harus e-Commerce ?

Karena memberikan beberapa keuntungan, al:

1. Biaya operasional berkurang
 2. Meningkatkan kualitas pelayanan
 3. Memperbesar aliran pendapatan baru
 4. Meningkatkan pangsa pasar
 5. Melebarkan jangkauan pasar
-

Kerugiannya

- Pihak Konsumen

1. Rasa kurang puas terhadap fisik barang
 2. Kurang percaya dgn barang yg dipesan
 3. Kultur bahwa belanja rekreasi
-

- Pihak Produsen

1. Kerusakan sistem secara tiba-tiba

2. Kerusakan dari penyelenggara
ISP

Resiko pada e-Commerce

1. Kehilangan financial secara langsung
2. Pencurian informasi rahasia
3. Kehilangan kesempatan bisnis
4. Akses kesumber oleh yg tidak berhak
5. Hilang kepercayaan dari konsumen
6. Kerugian yang tidak terduga

Kehilangan finansial secara langsung karena kecurangan

- Berubahnya data financial yang dilakukan oleh orang yang tidak bertanggung jawab dengan cara mentransfernya secara ilegal.
-

Pencurian informasi rahasia yang berharga

- Terbukanya data-data penting yang dirahasiakan, sehingga diketahui orang lain yang mengakibatkan kerugian bagi lembaga yang menyimpannya.
-

Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan

- Akibat sistem yang rusak secara tiba-tiba atau listrik mati yang mengakibatkan hilangnya kesempatan bisnis dalam waktu yang tidak dapat diperkirakan.
-

Penggunaan akses kesumber oleh pihak yang tidak berhak.

- Seorang hacker yang berhasil membobol sebuah sistem perbankan kemudian dapat dengan bebas memindahkan saldo dalam jumlah tertentu kerekening pribadinya.
-

Kehilangan kepercayaan dari konsumen

- Usaha pihak lain yang dapat menjatuhkan reputasi perusahaan, sehingga pelayanan menjadi salah dan kacau yang mengakibatkan hilangnya kepercayaan konsumen.
-

Kerugian – kerugian yang tidak terduga.

- Gangguan-gangguan lain dari luar terhadap transaksi bisnis yang sedang dilakukan sehingga konfirmasi transaksi tersebut tidak dapat diterima dengan baik.
-

Type E-Business

Business-to-consumer (B2C)

Business-to-business (B2B)

Consumer-to-consumer (C2C)

Consumer-to-business (C2B)

Business-to-consumer (B2C)

- Penjual → Organisasi Bisnis
 - Pembeli → Customer
 - Disebut juga electronic retailing
 - Toko elektronik di set pada Internet untuk menjual produk pada customer
 - Contoh :
 - Customer membeli buku dari toko virtual di internet
-

Business-to-consumer (B2C)

The screenshot shows the Amazon.com homepage with a prominent advertisement for the Kindle. The ad features a white Kindle device displaying a page from a book. To the right of the device, the text reads "Kindle #1 Bestselling Product on Amazon" in a large, clean font. Below this text is a yellow "Order now" button with a blue arrow. The Amazon logo is visible in the top left corner, and the navigation bar includes links for "Your Amazon.com", "Today's Deals", "Gifts & Wish Lists", and "Gift Cards". A search bar is located in the top center, and a shopping cart icon is in the top right. A sidebar on the left lists various product categories. A "Check This Out" section is visible in the bottom left, and a "What Other Customers Are Looking At Right Now" section is at the bottom, showing thumbnails for a Blu-ray disc, a Kindle, a PS3 game, and a CD.

amazon.com Hello. [Sign in](#) to get personalized recommendations. New customer? [Start here.](#)

[Your Amazon.com](#) | [Today's Deals](#) | [Gifts & Wish Lists](#) | [Gift Cards](#)

FREE 2-Day Shipping, No Minimum Purchase: [See details](#)

Your Account | Help

Shop All Departments

Search All Departments

GO Cart Wish List

Books >

Movies, Music & Games >

Digital Downloads >

Kindle >

Computers & Office >

Electronics >

Home & Garden >

Grocery, Health & Beauty >

Toys, Kids & Baby >

Clothing, Shoes & Jewelry >

Sports & Outdoors >

Tools, Auto & Industrial >

Kindle
#1 Bestselling Product on Amazon

Order now

amazonkindle

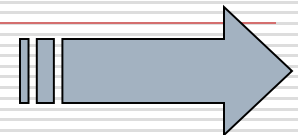
Check This Out

Selling on Amazon
List items for free and sell to millions.

Tax Software
Order or download now.

What Other Customers Are Looking At Right Now

Blu-ray Disc, Kindle, PS3 Game, NewsRadio



Business-to-business (B2B)

- Penjual dan Pembeli sama-sama organisasi bisnis
 - Ada tiga tipe
 - Contoh :
 - Toko Virtual perlu memesan buku dari berbagai penerbit buku. Proses pemesanan dapat menggunakan EDI (Electronic Data Interchange)
-

Business-to-business (B2B)

global sources
Comprehensive search results and verified suppliers

[Global Sources Home](#) | [Register](#) | [Login](#) | [User Profile](#) | [Inquiry Basket](#)

18,352 new products posted last week - Subscribe to get notified:

SUBSCRIBE

[Online Sourcing](#) ▾ | [Product Alerts](#) | [Trade Shows](#) ▾ | [One-to-One Events](#) | [Sourcing Magazines](#) • [Research Reports](#) | [For Suppliers](#) | [About Us](#)

Need Quality Products and Suppliers? We Can Help:

Search:

Products ▾

SEARCH

[Search Options](#) ▾

Product Alerts



Get FREE e-mail updates on new products - choose from over 4,000 categories



[Sports & Leisure](#) (26,609+ products)

Bikes & Skates • Camping & Leisure • Fitness Equipment & Accessories • Sporting Goods

[Baby & Children's Products](#) (29,232+ products)

Baby & Children's Apparel • Baby & Children's Bags, Fashion Accessories & Services • Baby & Children's Bedding...

[Security Products](#) (21,677+ products)

Access Control, Monitoring Products & Services • CCTV Products

[Electronics](#) (43,188+ products)

AV Care, Accessories & Services • Audio Equipment • Personal/Office Electronics • Photography Equipment...

[Hardware & DIY](#) (137,889+ products)

Building Supplies • General Hardware • Hardware Industry Tooling

[Auto Parts & Accessories](#) (30,649+ products)

Auto Safety & Security • Automotive Equipment • Vehicle Accessories • Vehicle Parts • Vehicles...

[Gifts & Premiums](#) (73,552+ products)

Games & Hobbies • Gifts & Novelties • Holiday Decorations & Party Supplies • Promotional Gifts & Keychains • Stationery...

[Electronic Components](#) (79,674+ products)

Active Components • Electromechanical Components • Interconnects • Passive Components • PCBs...

[Computer Products](#) (41,761+ products)

Communications and Networking • Computer Peripherals • Computer Subsystems, Parts & Services • Computers • Industrial...

[Telecom Products](#) (25,967+ products)

Internet Communications • Satellite Communications • Broadcasting

Top India Products

Popular India products on Global Sources

1. [Industrial casters](#)
2. [Bangles](#)
3. [Bar sets](#)
4. [Scarves](#)
5. [Ice buckets](#)
6. [Console tables](#)
7. [Stainless steel trays](#)
8. [Jugs](#)

[Find more products from India](#)

Sourcing Fairs

Over 40 tradeshows held every year in 6 key locations across the globe



Sourcing Reports

Step inside real China factories for over 60 product lines



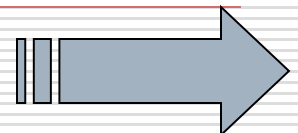
Private Sourcing Events

Meet face-to-face with up to 12 pre-selected suppliers in a single day



Sourcing e-Magazines

Download e-magazines instantly - 13 titles to select from



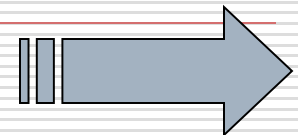
Consumer-to-consumer (C2C)

- Pembeli dan Penjual sama-sama Customer
 - Contoh :
 - Toko virtual mempunyai fitur untuk menjual buku bekas yang dipunyai oleh seorang customer ke customer yang lainnya
-

Consumer-to-consumer (C2C)

The screenshot displays the eBay homepage with the following elements:

- Header:** eBay logo, "Welcome! Sign in or register.", and navigation links for "Priceline.com", "Help", "Contact us", and "Site Map".
- Search Bar:** A search input field, a dropdown menu for "All Categories", a "Search" button, and a link to "Advanced Search".
- Navigation:** A menu with "Categories", "Motors", "Stores", and "Daily Deal".
- Trust Badges:** "eBay Buyer Protection" with a "Learn more" link and a "NEW" badge.
- Promotional Banner:** "Great deals for today only—plus free shipping!" with a "Check out the Daily Deal" link.
- Registration Prompt:** "Welcome" section with "Sign In" and "Register" buttons, and the text "New to eBay? Registration is fast and free".
- Product Listings:** A "Free shipping on top picks" section featuring items like BlackBerry Storm, Lia Sophia Necklaces, Apple MacBooks, Lucchese Boots, Juicy Couture Handbags, TomTom GPS, Diane Von Furstenberg Dresses, and Nintendo Wii.
- Advertisement:** A "dailydeal" advertisement with the text "Great deals for today only – plus free shipping!".



Consumer-to-business (C2B)

- Customer menentukan kebutuhan produk yang diinginkannya (harga, kualitas produk, merk produk dll)
-

Consumer-to-business (C2B)

priceline.com[®] [+ sign in](#) [+ my profile](#) [+ my trips](#) [check your request](#) [+ help](#)

NEW iPhone Negotiator app **NEW** priceline rewards Visa card

[flights](#) | [hotels](#) | [cars](#) | [vacation packages](#) | [cruises](#) | [activities](#) | [pricebreaker deals](#) | [city guides](#) | [rewards](#) | [groups](#)

shop for discount travel

new to priceline? 

[flights](#) | [hotels](#) | [cars](#) | [vacations](#) | [cruises](#)

package and save up to \$325:

- flight only
- flight + hotel
- flight + hotel + car

“NO ONE DEALS LIKE WE DO”[®]



NO BOOKING FEES + EARN AIRLINE MILES
on published price flights [details](#)

from (city or airport) **to** (city or airport)


departing  **returning** 

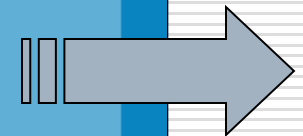
number of tickets **seating class**

[search now!](#)

more search options:
[> one way](#) [> multi-city](#) [> by airline](#)

name your own price[®] - get deeper discounts

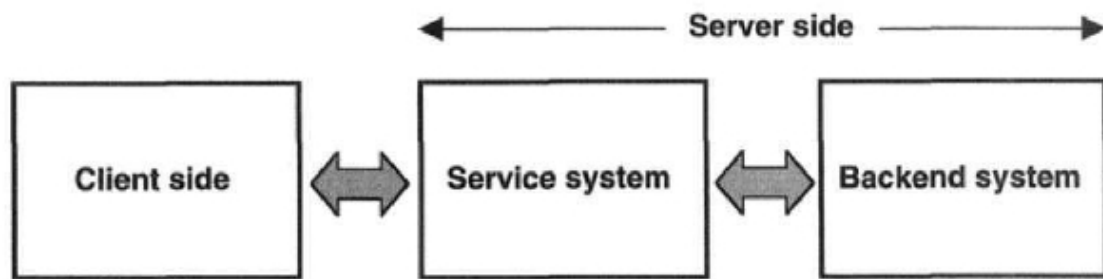
  



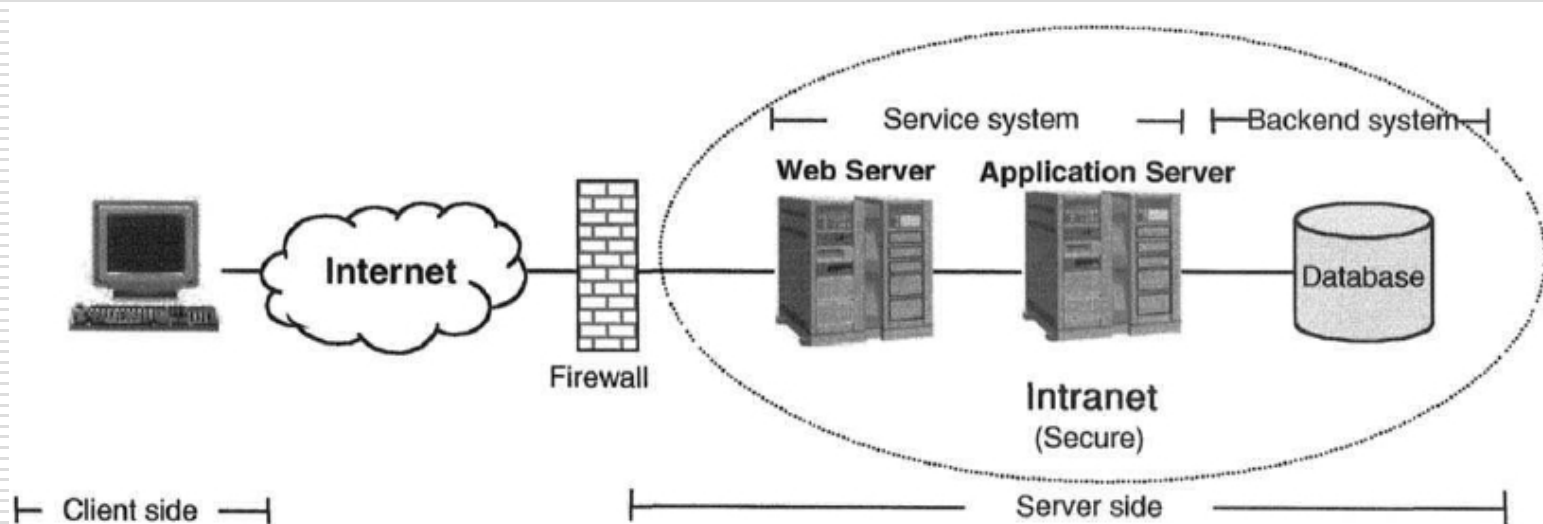
Type E-Commerce

	Business (organization)	Consumer (individual)
Business (organization)	B2B (e.g. TPN)	B2C (e.g. Amazon)
Consumer (individual)	C2B (e.g. Priceline)	C2C (e.g. eBay)

Model System E-Commerce



Model System E-Commerce



Sekian.....

Bersambung.....
