**SILABI PERKULIAHAN, PERATURAN PERKULIAHAN DAN PANDUAN TUGAS**

**MATAKULIAH**

**KONSEP E-BISNIS (3 SKS)**

**Dosen Pembina :**

1. **Dadang Munandar, S.E., M.Si.**
2. **Marliana B. Winanti, S.Si., M.Si.**
3. **Herwan Suwandi, S.Kom., M.Kom.**



**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER**

**UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA**

**2012**

**SILABI PERKULIAHAN**

1. **MATAKULIAH** : KONSEP E-BISNIS
2. **DOSEN** : DADANG MUNANDAR, S.E., M.Si.
3. **TAHUN/SMT** : 2012/GENAP 2011-2012
4. **TUJUAN**
5. Meningkatkan pengetahuan konsep e-bisnis yang komprehensif, yang kaitannya dengan keilmuan sistem informmasi, sehingga mahaisswa diharapkan dapat memiliki wawasan tentang: konsep dan definisi, komponen dalam model e-business, kontribusi internet dalam e-business, aspek legal dalam e-business, peranan web site dalam ebusiness, model-model e-business, strategi pemasaran dalam ebusiness, model-model transaksi secara online, kompetisi dalam e-business, sistem keamanan dalam e-business, keuntungan menggunakan ecommerce dalam bisnis, customer relationship management (crm), supply chain management (scm), enterprise resources planing (ERP), hubugan antara crm, scm dan ERP.
6. Meningkatkan wawasan dan kemampuan mahasiswa dalam melakukan pengembangan keilmuan untuk membangun sebuah website organisasi/perusahaan.
7. **METODE PENGAJARAN**
8. Penyampaian materi tetang kosnep e-bisnis dan selanjutnya
9. Penulisan makalah dan di Presentasi
10. Kedua butir A dan B disajikan dalam UTS dan UAS.
11. **REFERENSI**

**Dadang Munandar, (2010) E-Business, Andi , Jogyakarta**

Indrajit, Eko Richardus.(2001). Konsep dan Aplikasi E-Business.

Kalakota, Ravi dan Whinston, Andrew. B. (1996) *Frontiers of Electronic Commerce*. Addison-Wesley Pub

Laudon, Kenneth. C. dan Trave, Carol Guercio.(2010). *E-Commerce 2010: Business. Technology*. Society. New Jersey: Pearson Education

Jonathan, Sarwono (2008) *Teori Ecommerce: Kunci Sukses Perdagangan di Internet*. Yogykarta: Penerbit Gava Media

DLL.

1. **SILABI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Materi – I | KONSEP DAN DEFINISI |  |
|  | * 1. Apa yang Dimaksud dengan Ebusiness
	2. Perbedaan dan Hubungan Antara Ebusiness dan Ecommerce
	3. Sejauh Mana Letak Kepentingan Internet dan Intranet dalam Pelaksanaan Ecommerce
	4. Keuntungan Ecommerce dalam Business
	5. Bagaimana Ecommerce Membantu Konsumen
	6. Bagaimana Relasi Bisnis Ditransformasi dalam Ecommerce
	7. Bagaimana Ecommerce Menghubungkan Konsumen, Pekerja, Distributor dan Kompetitor
	8. Faktor- Faktor yang Membedakan E-business dengan
 |  |
| Materi -II | KOMPONEN DALAM MODEL E-BUSINESS |  |
|  | * 1. Komponen Hardware
	2. Komponen Software
	3. Aplikasi Dalam Ebusiness
		1. Sistem Pembayaran Elektronik
		2. Sistem Perbankan Online
		3. 3 Sistem Promosi Online
	4. Local Area Network untuk Jaringan E-business
 |  |
| Materi -III | KONTRIBUSI INTERNET DALAM E-BUSINESS |  |
|  | * 1. Melihat Secara Singkat Cara Kerja Internet
	2. Bagaimana Informasi Diproses dalam Internet
	3. Pentingnya Alamat Internet dan Domain
	4. Bagaimana Internet Berperan Dalam Ebusiness
 |  |
| Materi -IV | ASPEK LEGAL DALAM E-BUSINESS |  |
|  | * 1. Jurisdiksi
	2. Pengaturan Franchise dan Distribusi
	3. Nama Domain
	4. Hak Intelektual
	5. Linking
	6. Privasi
	7. Pengaturan Hubungan Dalam Ebusiness
	8. Isu-Isu Persoalan Kompetisi
	9. Perjanjian Elektronik
	10. Website Terms of Use
	11. Tuntutan (Disclaimer) dan Jaminan (Warranty)
	12. Hukum Yang Berkaitan dengan Konsumen
	13. Regulasi Penjualan Langsung
	14. Penerimaan Transaksi Menggunakan Kartu Kredit
	15. Kebijakan Penggunaan Internet
	16. KeabsahanTandatangan Digital
	17. Masalah Asuransi
	18. Hukum Sekuritas
	19. Aspek Pajak Dalam E-Business
	20. Pabean
 |  |
| Materi - V | PERANAN WEB SITE DALAM EBUSINESS |  |
|  | * 1. Seperti Apa Desain Web Site yang Sesuai Untuk E-Business
	2. Peranan Pemilihan Domain
	3. Memilih Hosting yang Tepat
	4. Bahasa Yang Digunakan
 |  |
| Materi- VI | MODEL-MODEL E-BUSINESS  |  |
|  | * 1. Perkembangan Teknologi Shooping Cart
	2. Storefront Models
	3. 3 Auction Model
	4. Portal Model
	5. Dynamic Pricing Model
	6. B2B Exchanges
	7. B2B Service Provider
	8. B2C
	9. C2G
	10. C2C
	11. Online Trading and Lending Models
	12. Online Loan
	13. Online Recruitment
	14. Online News Services
	15. Online Travel Services
	16. Online Entertainment
	17. Online Automotive Site
	18. Online Energy
	19. Selling Brainpower
	20. Online Art Dealers
	21. E Learning
	22. Click and Mortar Business
 |  |
| Materi-VII | STRATEGI PEMASARAN DALAM EBUSINESS |  |
|  | * 1. Konsep Dasar
	2. Klasifikasi E-Business Didasarkan pada Produk, Broker dan Proses
	3. Manfaat Penggunaan E-Business Dalam Pemasaran
	4. Aplikasi 7 P
	5. Langkah-Langkah Praktis Pemasaran di E-Business
	6. Keunggulan Kompetitif dalam E-business
	7. Beberapa Strategi Pemasaran dalam Internet
		1. Strategi Pemasaran *Online* Model Viral (*Viral Marketing)*
		2. Strategi Pemasaran Menggunakan Persetujuan (*Permission Email)*
		3. Menggunakan Fasilitas *Mailing List* dan *Newsgroup*
		4. Mengembangkan Strategi *“Dynamite Link”*
		5. Berpartisipasi dalam Program Afiliasi *(Affiliate Program)*
		6. Memasang Iklan *Online*
		7. Memanfaatkan *Cybermall* Sebagai Sarana Promosi
		8. Membangun Relasi Media
		9. Menerbitkan Publikasi *Online*
 |  |
| Materi-VIII | MODEL-MODEL TRANSAKSI SECARA ONLINE |  |
|  | * 1. Transaksi Credit Card
	2. E – Wallets
	3. Alternate Consumer Payment Options
	4. Digital Currency
	5. Peer to Peer Payment
	6. Smart Cards
	7. Micro-payments
	8. B2B Transaction
	9. E Billing
	10. Online Banking

  |  |
| Materi- IX | KOMPETISI DALAM E-BUSINESS |  |
|  | * 1. Pengertian Kompetisi
	2. Faktor-Faktor Pendorong Munculnya Kompetisi
	3. Kompetisi dalam Dunia Perdagangan Elektronik
 |  |
| Materi- X  | SISTEM KEAMANAN DALAM E-BUSINESS |  |
|  | * 1. Ciphers dan Cryptosystems
	2. Secret – Key Cryptography
	3. Public – Key Cryptography
	4. Key Agreement Protocols
	5. Key Management
	6. Digital Signatures
	7. Public Key Infrastructures, Certificates dan Certificates Authorities
	8. Cryptanalysis
	9. Security Protocols: Secure Sockets Layer (SSL)
	10. Secure Electronic Transaction (SET)
	11. Security Attacks
	12. Network Security: Firewalls, Kerberos dan Biometrics
 |  |
| Materi- XI | KEUNTUNGAN MENGGUNAKAN ECOMMERCE DALAM BISNIS |  |
|  | * 1. Keuntungan Bagi Pelaku E-Business
	2. Keuntungan Bagi Konsumen
 |  |
| Materi- XII | CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) |  |
|  | * 1. Pengertian
	2. Fokus CRM
	3. Fase Dalam CRM
	4. Manfaat CRM
	5. Tujuan CRM
	6. Strategi
 |  |
| Materi- XIII | SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) |  |
|  | * 1. Pengertian
	2. Proses Bisnis SCM
	3. Aktifitas Fisik SCM
	4. Kegiatan Pasar SCM
	5. Fungsi SCM
	6. 7 (Tujuh) Prinsip Dalam SCM
	7. Tahapan dalam SCM
	8. Strategi Utama dan Kebijakan SCM
	9. SCM yang Bersifat Global
	10. Tantangan SCM
 |  |
| Materi- XIV | ENTERPRISE RESOURCES PLANING (ERP) |  |
|  | * 1. Pengertian
	2. Konsep Dasar
	3. Evolusi ERP
	4. Cakupan Fungsional ERP
	5. Pendekatan Implementasi ERP
	6. Kunci Sukses dalam ERP
	7. Keuntungan dan Kelemahan Implementasi ERP
 |  |
| Materi- XV | HUBUGAN ANTARA CRM, SCM DAN ERP |  |
|  | 15.1 Bagaimana Menghubungkan Antara CRM, SCM dan ERP |  |

**PERATURAN PERKULIAHAN**

1. **KEHADIRAN MAHASISWA DALAM PERKULIAHAN**
2. Mahasiswa wajib hadir mengikuti perkuliahan minimal 80%, dan 20% sebagai toleransi untuk sakit, ijin dan alfa.
3. Saksi bagi mahasiswa yang tidak memenuhi kehadiran minimal 80% adalah tidak bisa mengikuti UTS, UAS dan Nilai E.
4. Keterlambatan kehadiran dikelas maksimal 15 menit
5. **BOBOT PENILAIAN**
6. UTS 25 %
7. UAS 25 %
8. TUGAS
* TUGAS UTAMA 35% (Makalah dan membuat web bisnis waji di hosting)
* TUGAS TAMBAHAN 15 % (Quis, Take Home Test, Makalah, dll)

**PANDUAN PENYUSUNAN TUGAS MATAKULIAH KONSEP E-BISNIS**

1. Bentuk kelompok dalam satu kelas maksimal 15 kelompok
2. Buat makalah sesuai dengan dengan judul yang sudah dibagikan pada silabus perkuliahan.
3. Makalah dikumpul pada minggu kedua perkuliahan dan kelompok pertama langsung presentasi
4. Kriteria penilaian sbb:
* Nilai Makalah (Rujukan penilaian adalah panduan penulisan)
* Nilai Presentasi (Kemampuan menyampaikan materi oleh presenter)
* Nilai Power Point (Kualitas materi yang dibuat dan tingkat imajinatif model)
* Nilai tanya dan Jawab (Kemampuan perserta yang hadir dalam bertanya dan kemampuan presenter dalam menjawab pertanyaan)
1. Panduan Penulisan makalah sebagai berikut :
* Cover utama, memuat
* Judul Tugas sesuai materi
* Makalah ini diajukan untuk memenuhi tugas matakliah konsep e-bisnis
* Dosen pembina : Dadang Munandar, S.E., M.Si.
* Oleh : nama mahasiswa, Nim
* Logo UNIKOM
* Program Studi Sistem Informasi , Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer , Universitas Komputer Indonesia, Bandung , 2012
* Cover dalam
* Judul Tugas sesuai materi
* Makalah ini diajukan untuk memenuhi tugas matakliah konsep e-bisnis
* Dosen pembina : Dadang Munandar, S.E., M.Si.
* Oleh : nama mahasiswa, Nim
* Logo UNIKOM
* Program Studi Sistem Informasi , Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer , Universitas Komputer Indonesia, Bandung , 2012
* Kata pengantar, Memuat hal-hal sebagai berikut : Ucapan terimakasih yang disampaikan kepada orang-orang yang mempunyai kontribusi dalam penyusunan makalah ini.
* Daftar isi, memuat semua isi sub judul dari makalah yang disusun.
* Daftar Tabel, memuat daftar tabel yang ada di dalam makalah.
* Daftar gambar, memuat daftar gambar yang ada di dalam makalah.
* Isi Makalah meliputi :

**Bab I PENDAHULUAN** , meliputi :

* 1. Latar Belakang
	2. Identifikasi dan Rumusan Masalah
	3. Maksud dan Tujuan

**Bab II PEMBAHASAN** (Tulis Judul Materi tugas),

 2.1. Sesuaikan dengan isi materi makalah

 2.2. Dst.

**Bab III KESIMPULAN DAN SARAN** (harus menjawab Tujuan Penulisan Makalah)

**DAFTAR PUSTAKA**, (Harus memuat semua referensi yang digunakan)

1. Penulisan Menggunakan huruf Time news Roman 12, dengan Spasi 1,5
2. Marjin Atas, kanan, bawah = 3 cm dan Kiri = 4 cm
3. Kertas Ukuran A-4
4. Cover/jilid langsung Warna Kuning
5. Penomoran halam dilakukan di bagian bawah/bottom, menggunakan angka latin.
6. Penomoran Kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar menggnunakan angka romawi.
7. **PENGUMPULAN TUGAS**
8. Tugas dikumpulkan pada minggu kedua perkuliahan dan sesuai dengan jadwal kuliah.
9. Tidak ada susulan pengumpulan tugas.
10. Tugas boleh diperbaiki setelah melakukan presentasi
11. Kelompok pertama langsung melakukan presentasi pada minggu erdua, dan elompok beriutnya menyusul sesuai jadwal perkuliahan.
12. **PANDUAN PEMBUATAN WEB DAN MAKALAHNYA MENYUSUL.**

**Terimaksih dan Selamat Mengerjakan Tugas**