

# MODEL MODEL E-BUSINESS

APRIANI PUTI PURFINI,S.Kom.,M.T

# OUTLINE

- Pendahuluan
- Pengaruh e-business atas aktivitas business Rantai Nilai
- storefront models
- auction models
- portal model
- dynamic pricing model
- B2B exchanges
- B2B service provider
- Online trading and lending models
- Online loan
- Online recruitment
- Online news services
- Online travel services
- Online entertainment
- Online energy
- Selling brainpower
- Online art dealers
- E-learning
- Click and mortar business

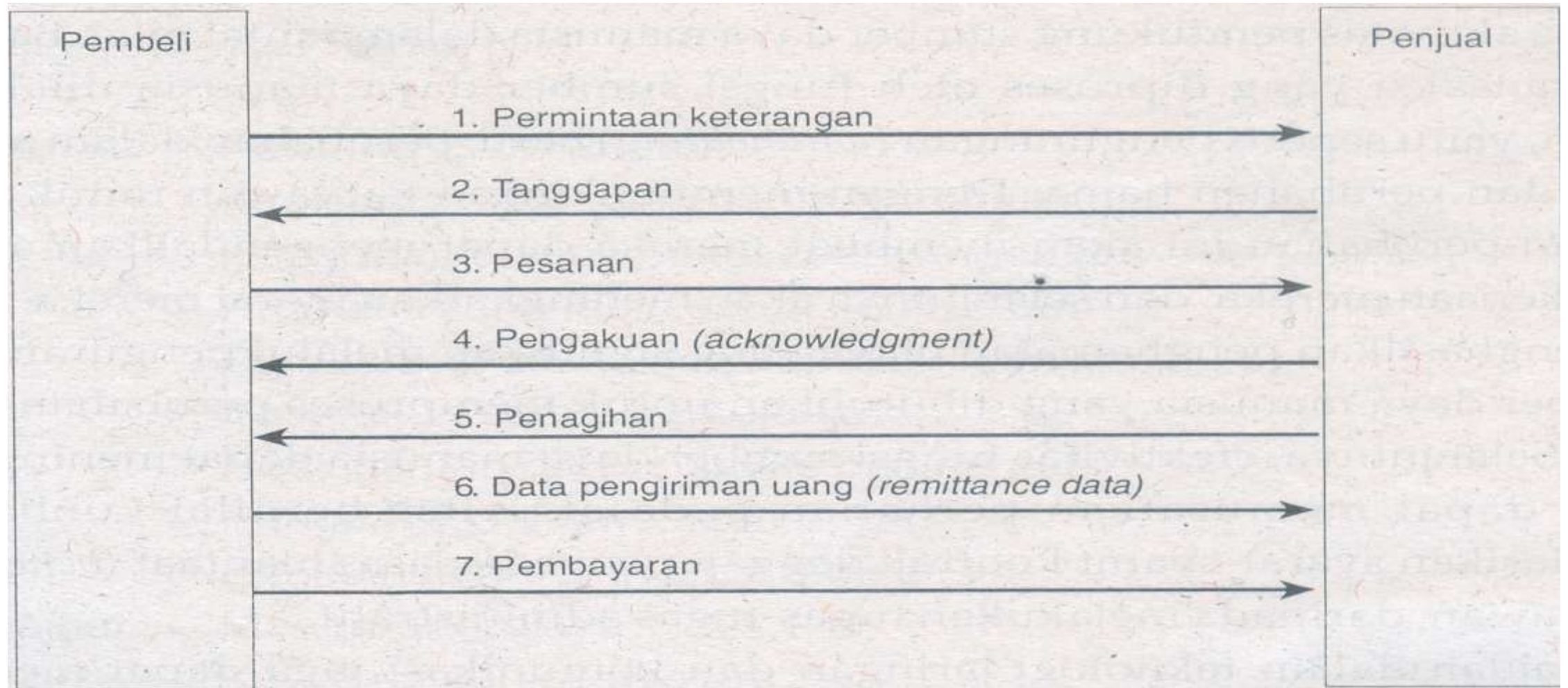
# PENDAHULUAN

E-business merujuk pada seluruh penggunaan tingkat lanjut dalam teknologi informasi (TI), khususnya teknologi jaringan dan komunikasi, untuk meningkatkan cara organisasi melakukan seluruh proses bisnisnya

E-business merupakan interaksi eksternal organisasi dengan para pemasok, pelanggan, investor, kreditor, pemerintah dan media massa, termasuk penggunaan teknologi informasi untuk mendesain kembali proses internalnya

# PENGARUH E-BUSINESS ATAS AKTIVITAS BUSINESS RANTAI NILAI

<i>Rantai Nilai-Aktivitas Utama</i>	<i>E-Business Opportunity</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Inbound logistics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Akuisisi produk yang didigitalkan</li> <li>○ pengurangan persediaan peyangga</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Operations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Produk yang lebih cepat, lebih akurat</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Outbound logistics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Distribusi produk yang dapat didigitalkan</li> <li>○ Pelacakan status berkelanjutan</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sales and Marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Peningkatan pelayanan ke pelanggan</li> <li>○ Pengurangan biaya iklan</li> <li>○ Periklanan yang lebih efektif</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Post-sale Support and Service</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mengurangi biaya</li> <li>○ Ketersediaan pelayanan 24/7</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Purchasing</li> <li>○ Human Resources</li> <li>○ Infrastructure</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ identifikasi sumber dan lelang terbalik</li> <li>○ pelayanan mandiri karyawan</li> <li>○ Electronic Funds Transfer , Financial Electronic Data Interchange , pembayaran elektronik lainnya</li> </ul>



Penjelasan:

EDI = langkah 1-6

EFT = langkah 7

FEDI = langkah 1-7

# MODEL-MODEL E-BUSINESS

## Storefront models

- (toko maya) menyediakan tempat pedagang (merchant) untuk menjual produk pada Web meliputi Online catalog of product, order processing, secure payment, timely order fulfillment
- Contoh : [www.Lazada.com](http://www.Lazada.com)

## Auction models

- Web ini menawarkan berbagai jenis situs lelang yang mencari situs lelang lainnya untuk menentukan harga terendah pada item yang tersedia. Situs lelang bertindak sebagai forum di mana pengguna internet bisa berperan sebagai baik penjual atau penawar.
- Contoh: [www.ebay.com](http://www.ebay.com), [www.auctiontalk.com](http://www.auctiontalk.com)

## Portal model

- Model Portal memberikan pengunjung kesempatan untuk menemukan hampir segala sesuatu yang mereka cari dalam satu tempat. Hal-hal yang sering ditampilkan adalah berita, olahraga, dan informasi cuaca, serta kemampuan untuk mencari web lainnya yang terkait.
- Contoh [www.google.com](http://www.google.com), [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com),

# TUGAS : CARI DEFINISI DAN CONTOH WEB

1. **Dynamic pricing model**
2. **B2B exchanges**
3. **B2B service provider**
4. **Online trading and lending models**
5. **Online loan**
6. **Online recruitment**
7. **Online news services**
8. **Online travel services**
9. **Online entertainment**
10. **Online energy**
11. **Selling brainpower**
12. **Online art dealers**
13. **E-learning**
14. **Click and mortar business**