Nama : Geri hendrawan
Npm : 19510035
Prodi : Sistem informasi
UTS E-Busines

Jawab~

1.

peran dan fungsi e-bisnis dalam bisnis digital

Zaman sekarang ini adalah zaman modern, hampir semua hal bisa dilakukan dari rumah, dari mulai membayar semua tagihan baik berupa tagihan telepon, internet, tv berbayar, listrik, pam dan lain-lain, cukup dengan menggunakan m-banking, dan semua bisa dilakukan dengan cara online. Kita tidak dapat memungkiri pentingnya teknologi informasi dalam kehidupan kita. Teknologi informasi (TI) telah menjadi bagian yang sangat penting dalam setiap rencana bisnis. Hampir dari seluruh perusahaan baik skala besar maupun kecil menggunakan Teknologi Informasi, sebagai salah satu aktifitas yang sangat dibutuhkan untuk memberikan peningkatan terhadap layanan bisnis yang mereka kelola.

Teknologi Informasi telah banyak digunakan untuk mendukung proses bisnis yang terjadi pada perusahaan, baik bidang ekonomi maupun perbankan. Dengan hadirnya aplikasi-aplikasi dan layanan e-bussiness, e-commerce, e-banking dan lain-lain. Kebutuhan efisiensi waktu dan biaya menyebabkan setiap pelaku bisnis merasa perlu menerapkan teknologi informasi dalam lingkungan kerja. Penerapan Teknologi Informasi menyebabkan perubahan pada pola kebiasaan kerja. Misalnya penerapan Enterprise Resource Planning (ERP).

Dalam dunia bisnis peranan Teknologi Informasi dimanfaatkan untuk perdagangan secara elektronik atau dikenal sebagai E-Commerce (e-dagang) atau perdagangan elektronik. E-Commerce adalah perdagangan menggunakan jaringan komunikasi internet. E-commerce merupakan bagian dari e-business, di mana cakupan e-business lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasian mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dan lain-lain. Selain teknologi jaringan www, e-dagang juga memerlukan teknologi basis data atau pangkalan data (databases), e-surat atau surat elektronik (e-mail), dan bentuk teknologi non komputer yang lain seperti halnya sistem pengiriman barang, dan alat pembayaran untuk e-

dagang ini.

- Mempermudah Cara Komunikasi
- Memberikan Pengetahuan dan Sumber Informasi
- Manajemen Data
- Sistem Informasi Manajemen
- Customer Relationship Management
- Aktivitas Bisnis Selama 24 Jam

2. – Value Chain: pembelian secara elektronik (Electronic Purchasing)

Jawabannya : Value chain sendiri merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang mana pada setiap tahapan atau langkahnya mampu meningkatkan nilai atau pemanfaatan pada barang atau jasa yang diproduksi. Dalam hal pembelian secara elektronik (Electronic Purchasing) Pihak-pihak yang terlibat dalam proses ini adalah bagian kantor atau group anggota, pasar elektronik atau marketplace, serta web dari penjual. Secara sederhana e-Purchasing menunjukkan proses dalam memperoleh barang atau jasa yang dapat dilakukan secara elektronik. E-Purchasing menunjukkan proses jual beli barang atau jasa secara otomatis

– Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management)

Jawabannya : Manajemen rantai pasokan ini sebenarnya adalah sebuah proses yang terpadu dan jelas. Fungsinya untuk membantu memberikan informasi kepada manajemen mengenai pengadaan barang. Tak hanya itu saja, sistem ini juga memuat informasi mengenai hubungan dengan pihak luar seperti vendor atau supplier. Tujuannya tentu untuk menjaga persediaan produk yang memang dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan demikian semua bisnis bisa berjalan dengan maksimal. Sistem manajemen ini juga menyangkut ke semua aspek. Misalnya dari pengiriman pesanan, pengadaan bahan baku, penyebaran informasi hingga pengembangan produk terbaru. manajemen rantai pasokan merupakan metode pengelolaan yang memastikan rantai pasok berjalan dengan baik dan lancar.

Tahapan Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) sebagai berikut : Perencanaan, Pengadaan barang, Produksi, Pengelolaan Penyimpanan dan Proses Pengiriman.

– Pemrosesan order elektronik

Jawabannya : dalam pemrosesan order elektronik sebagai berikut : mengecek ketersediaan barang sesuai dengan konsumen mau atau dibutuhkan, Mengecheck harga product sesuai dengan konsumen mau, ketersediaan pengiriman dan mengecek proses pembayaran dan kirim.

– **Penanganan dan pelayanan kepada pelanggan**

- Tanggap Menangani Keluhan
- Tunjukkan Rasa Empati
- Meminta Maaf dan Bersikap Solutif
- Menjalin Kerjasama dengan Pelanggan
- Ulasan Positif Jika Masalah terselesaikan
- Jadikan Komplain sebagai Evaluasi
- Ucapkan Terima Kasih pada Pelanggan atas Komplain
- Cari Tahu Motif Pelanggan
- Tingkatkan Kualitas

– **Kerja sama dengan mitra bisnis**

Jawabannya : Kata mitra sendiri mengacu pada suatu hubungan persahabatan yang di dalamnya terkandung unsur pertemanan dan juga kerja sama. Sedangkan usaha mengacu pada aktivitas bisnis yang dilakukan oleh seseorang atau lembaga dengan tujuan tertentu misalnya seperti tujuan komersial atau perluasan bisnis. Ciri dalam menjalin dengan mitra bisnis sebagai berikut : ada jalinan kerja sama, pengembangan kerja sama, dan hubungan saling menguntungkan. Cara menentukan Mitra bisnis : mitra bisnis harus memiliki sama passion di bidang usaha yang akan dibuat, setiap mitra harus memiliki kejujuran yang tinggi, saling memiliki integritas, setiap mitra harus memiliki kerja sama, memiliki kapabilitas yang unggul, memiliki kemauan untuk berbagi, dapat menyelesaikan konflik, memiliki sikap bertanggung jawab, memiliki target yang pasti, adanya sikap mendukung satu sama lain, adanya sikap saling memiliki, memiliki kesiapan untuk mengejar kesuksesan bersama, dan mau berbagi tugas.

3. • **Business to Business (perdagangan antar pelaku usaha bisnis)**

Jawabannya : transaksi **bisnis** antara **pelaku bisnis** dengan **pelaku bisnis** lainnya. Contoh **B2B** adalah kerja sama antara pedagang grosir dengan pedagang retail. **Bisnis**

B2B mencakup semua **usaha** yang menghasilkan barang atau jasa untuk ditawarkan ke perusahaan lainnya

- Business to Consumer (perdagangan antar pelaku usaha bisnis dengan konsumen)

Jawabannya : proses penjualan produk dan jasa secara langsung dari bisnis ke konsumen yang merupakan *end user* (pengguna akhir). Jadi, tidak ada perantara antara perusahaan dengan pelanggan. Perusahaan menyalurkan produk atau jasanya langsung kepada pelanggan. Contoh B2C adalah Shopee, Tokopedia, dan Amazon.

- Consumer to Consumer (perdagangan antar konsumen yang satu dengan konsumen yang lain)

Jawabannya : model bisnis di mana *customer* atau pelanggan dapat saling menjual dagangannya kepada satu sama lain. Contoh Bukalapak, Tokopedia, BliBli, Shopee, dan *marketplace* lainnya.

- Consumer to Business (perdagangan antar konsumen dengan pelaku bisnis atau perusahaan)

Jawabannya : melibatkan transaksi dari konsumen ke perusahaan. Konsumen akan menawarkan produk atau jasa kepada perusahaan yang membutuhkannya. **Contoh:** Google AdSense dan istockphoto.com

- Intrabusiness e-business (perdagangan dalam lingkup intranet perusahaan yang melibatkan pertukaran barang, jasa, dan informasi).

Jawabannya :