FAKULTAS KOMPUTER
UNIVERSITAS MITRA INDONESIA
Jl. ZA. Pagar Alam No. 07 Gedong Meneng Raja Basa
Bandar Lampung - Indonesia

No. Dokumen :
SPMI/PANPEL-I/03-08

Berlaku :
2017-2018

UJIAN TENGAH SEMESTER GASAL (UTS)

TAHUN AKADEMIK 2021 / 2022

Mata Kuliah : **E-BISNIS**
Hari / Tanggal : 16 November 2021
Waktu : 90 menit
Program Studi : SI, TI, MI- KP/KS
Dosen Pengasuh : **ArieSetya Putra, CA, S.Kom., M.T.I**

Petunjuk Soal :

1. Berdo'alah sebelum membaca dan memahami **FORM SOAL** ini.
2. Kerjakan dengan teliti.
3. Hasil jawaban silahkan dikirimkan melalui email atau osf.io.
4. Hasil Ujian Akan diberi Score (**20**) terhadap lembar jawaban Mahasiswa yang melakukan Kegiatan pencontekkan, Copy Paste, Plagiarism, over deadline dan tidak sesuai cara pengiriman ujian.

FORM SOAL:

X01

CODE

1. Jelaskan Dalam jawaban bentuk artikel submit osf. Dengan Judul “ **Peran dan Fungsi E-Bisnis Dalam Bisnis Digital.**
2. Jelaskan Proses dalam E-bisnis berkaitan secara menyeluruh dengan proses bisnis lainnya, seperti :(**Nilai 50**)
 - Value Chain: pembelian secara elektronik (Electronic Purchasing)
 - Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management)
 - Pemrosesan order elektronik
 - Penanganan dan pelayanan kepada pelanggan
 - Kerja sama dengan mitra bisnis
3. Jelaskan Dalam kegiatan e-bisnis, ada lima kemungkinan bentuk hubungan bisnis berdasarkan transaksinya, yaitu :(**Nilai 50**)
 1. Business to Business (perdagangan antar pelaku usaha bisnis)
 2. Business to Consumer (perdagangan antar pelaku usaha bisnis dengan konsumen)
 3. Consumer to Consumer (perdagangan antar konsumen yang satu dengan konsumen yang lain)
 4. Consumer to Business (perdagangan antar konsumen dengan pelaku bisnis atau perusahaan)
 5. Intrabusiness e-business (perdagangan dalam lingkup intranet perusahaan yang melibatkan pertukaran barang, jasa, dan informasi.

Nama : Basteo
Npm : 195100014
Prodi : Sistem informasi (ks)

1. E-bisnis merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan secara otomatis dengan memanfaatkan jaringan komputer dan teknologi internet. E-bisnis memungkinkan suatu perusahaan untuk berhubungan dengan sistem pemrosesan data baik internal maupun eksternal agar lebih efisien dan fleksibel. E-bisnis sangat berperan dalam kehidupan sosial masyarakat saat ini. Karena sadar atau tidak, kita pernah menggunakan E-bisnis, sebagai contoh : pembelian barang melalui situs online lazada atau sejenisnya.
2. - value chain adalah serangkaian kegiatan bisnis yang mana pada setiap tahapan atau langkahnya mampu meningkatkan nilai atau pemanfaatan pada barang atau jasa yang diproduksi
 - Manajemen Rantai Pasok 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.
 - Pemrosesan order elektronik adalah dokumen yang dihasilkan oleh penjual setelah menerima pesanan pembelian dari pembeli yang menetapkan rincian produk atau layanan beserta harga, kuantitas, detail pembeli seperti alamat pengiriman, alamat penagihan, jenis pembayaran beserta syarat
 - customer service pastinya harus bisa melihat permasalahan yang ada, kemudian menganalisis mengapa keluhan tersebut dapat terjadi. Jika keluhan pelanggan tidak segera diatasi dengan baik, maka hal ini dapat memberikan masalah di kemudian hari
 - Business partnership atau kemitraan bisnis adalah hubungan hukum yang dibentuk oleh kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk menjalankan bisnis sebagai pemilik bersama. Kemitraan adalah bisnis dengan banyak pemilik, yang masing-masing telah berinvestasi dalam bisnis ini.
3. - Business to Business merupakan penjualan produk atau jasa yang diberikan oleh satu bisnis dan diperuntukan untuk bisnis lainnya, bukan kepada konsumen
 - Business to Customer merupakan bisnis yang melakukan pelayanan atau penjualan barang atau jasa kepada konsumen perorangan atau grup secara langsung. Dengan kata lain, bisnis jenis ini berhubungan langsung dengan konsumen bukan perusahaan atau bisnis lainnya.
 - Consumer-to-consumer adalah model bisnis yang melibatkan transaksi antar konsumen. Misalnya, dalam perdagangan, konsumen menjual barang ke konsumen yang lain
 - Consumer to Business adalah model bisnis di mana konsumen (individu) menciptakan nilai dan bisnis mengkonsumsi nilai tersebut.^[1] Misalnya, ketika konsumen menulis ulasan atau ketika konsumen memberikan ide yang berguna untuk pengembangan produk baru maka konsumen tersebut menciptakan nilai untuk bisnis jika bisnis tersebut mengadopsi input tersebut.
 - Intrabusiness e-business adalah suatu jaringan yg didesain dan digunakan oleh user dalam suatu organisasi kedalam bentuk internet pribadi dengan menjual barang, jasa maupun informasi.