Rhemeita Narani

1401154396

E- Commerce Chapter 1

**1. Pengertian E commerce**

 Electronic Commerce (E-Commerce) didefinisikan sebagai proses pembelian dan penjualan produk, jasa dan informasi yang dilakukan secara elektronik dengan memanfaatkan jaringan komputer. Salah satu jaringan yang digunakan adalah internet.

**2. Perbedaan E commerce dan E business**

 **E-Commerce** ialah proses pembelian, penjualan, ataupun pengantian produk, pelayanan serta informasi dengan menggunakan jaringan internet.E-commerce berarti ialah transaksi bisnis melalui internet dimana pihak-pihak yang terlibat akan melakukan penjualan atau pembelian. Transaksi yang dilakukan didalam e-commerce pada dasarnya ialah melibatkan pengalihan (transfer) maupun penyerahterimaan (handing over) kepemilikan serta hak atas produk atau jasa.

Secara teknis, **E-commerce** hanya ialah bagian dari **E-business** dikarenakan, menurut definisi,**E-business** ialah semua transaksi bisnis online, termasuk penjualan secara langsung kepada konsumen (e-commerce), transaksi dengan produsen serta pemasok, dan interaksi dengan mitra bisnis. Pertukaran informasi via database terpusat juga dilakukan didalam e-commerce.
Fungsi-fungsi bisnis hanya terbatas pada sumber daya teknologi.

Jadi, tentunya, e-commerce ialah bagian yang tak terpisahkan dari proses E-business, tetapi dalam kerangka terbatas, e-commerce ialah kegiatan menjual dan membeli.

E-Business ialah kegiatan menjalin relasi dengan konsumen atau klien, bertukar data dalam satu Perusahaan dengan menggunakan internet. E-business sendiri ialah perluasan dari e-commerce , di mana tidak hanya pembelian serta pembayaran barang, dan pelayanan, namun juga disertai pelayanan konsumen, kolaborasi dengan partner bisnis dengan dukungan elektronik sebagai alat transaksi atau pun organisasi.

Perbedaan lainnya yang mendasar antara e-commerce dan e-business ialah bahwa tujuan ecommerce memang  benar-benar money oriented (berorientasi pada perolehan uang atau pun melibatkan pertukaran uang dalam suatu transaksi), sedangkan E-business berorientasi pada kepentingan jangka panjang yang sifatnya abstrak seperti kepercayaan konsumen, pelayanan terhadap konsumen , peraturan kerja , relasi antar mitra bisnis, serta  penanganan masalah sosial lainnya. Semua aspek dalam bisnis seperti , pemasaran, perancangan produk, manajemen pemasokan, dan sebagainya.

Jadi Inti Perbedaan E commerce dan E business adalah

 **1.E-business** hanya melibatkan pemasaran , perancangan produk , evaluasi layanan konsumen, dan lain-lain.

**2.E-business** lebih luas dalam lingkup serta e-commerce hanya ialah satu aspek atau satu bagian dari e-business.

**3.E-commerce** hanya mencakup transaksi bisnis seperti pembelian dan penjualan barang serta jasa melalui internet.

**4.E-commerce** pada prinsipnya melibatkan perdagangan uang sedangkan dalam e-business, transaksi uang tidak diperlukan.

**3. 7 Fitur Unik dari teknologi E commerce**

  1.Ubiquity ( dalam artian teknologi internet memungkinkan bisa digunakan dimana saja dan kapan saja)

2. Global Reach ( mampu memasuki semua Negara dan budaya dengan jangkauan konsumen di seluruh dunia)

3. Universal standart ( ada satu standart teknologi yaitu teknologi internet, sehingga mempermudah komunikasi system computer yang berbeda ,pencarian harga terendah),

4. Richnness / kesempurnaan ( memungkinkan marketing bisa dilakuakn melalui text, audio, video )

5.Interactive ( terjadi proses interaksi dengan user )

6. Information density ( bisa mengurangi biaya operasional dan menaikkan kualitas),

7. personalisasi/ customisasi ( pendataan customer yang didasarkan pada karakteristik)

**4. Jenis E commerce**

 **1. B2B Business to Business :** Bisnis-ke-bisnis (*Business-to-business*) adalah transaksi komersial antara pelaku bisnis, misalkan antara perusahaan perakitan dan perusahaan distribusi. B2B ini adalah salah satu jenis pemasaran.

 **2. B2C Business to Consumer:** Business to Consumer (B2C)  adalah kegiatan e-bisness dalam pelayanan secara langsung kepada konsumen melalui barang atau jasa.

 **3. Consumer to Consumer:** Contoh dari C2C adalah iklan baris dan toko-toko buku *online*dadakan (dimiliki oleh individu yang umumnya memanfaatkan layanan blog gratis seperti blogspot). C2C terjadi ketika seorang individu melakukan penjualan produk/jasa langsung kepada individu lainnya

 **4. Peer to Peer:** Peer-to-peer, menghubungkan ke pengguna, membiarkan mereka untuk berbagi file dan sumber daya komputer tanpa server umum. Memfokuskan untuk membantu individu membuat informasi yang tersedia untuk penggunaan seseorang dengan menghubungkan para pemakai pada Web. Contoh situs P2P adalah Napster.Com Dan My.Mp3.Com. Teknologi kedua-duanya digunakan dengan mengijinkan konsumen untuk berbagi file dan jasa.

 **5. Mobile Commerce:** M-dagang atau M-Commerce (Mobile-Commerce, mCommerce) adalah sistem perdagangan elektronik (e-Commerce) dengan menggunakan peralatan portabel/mobile seperti: telepon genggam, telepon pintar, PDA, notebook, dan lain lain.