

B2B E-COMMERCE

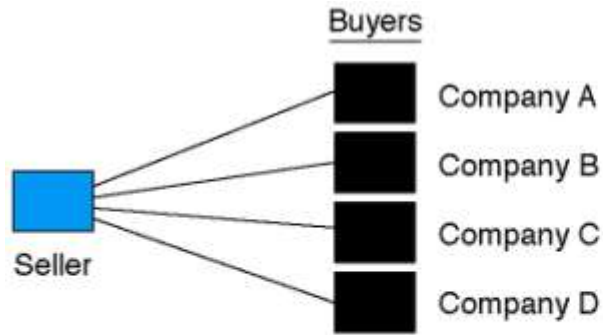
PENGERTIAN B2B

- Konsep utama:
business-to-business e-commerce (B2B EC)
Transaksi yang terjadi antar bisnis secara elektronik dengan media Internet, extranets, intranets, atau VPN

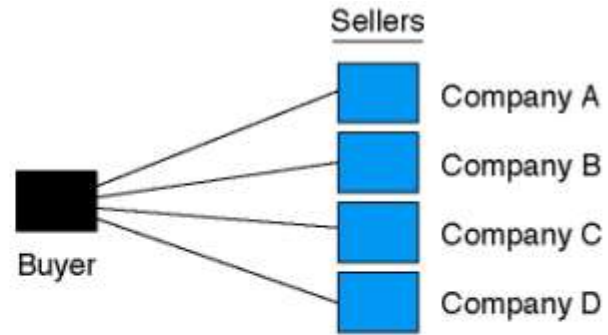
MENGAPA B2B?

- Kasus bisnis B2B:
 - Jaringan internet broadband yang aman serta keberadaan pasar elektronik B2B
 - Perlunya kolaborasi bisnis antar pemasok;
 - B2B memungkinkan penghematan, mengurangi waktu tunggu, serta dapat meningkatkan kolaborasi (otomatis);
 - Teknologi yang mampu mengintegrasikan organisasi baik di dalam maupun dengan luar organisasi (ERP berbasis database).

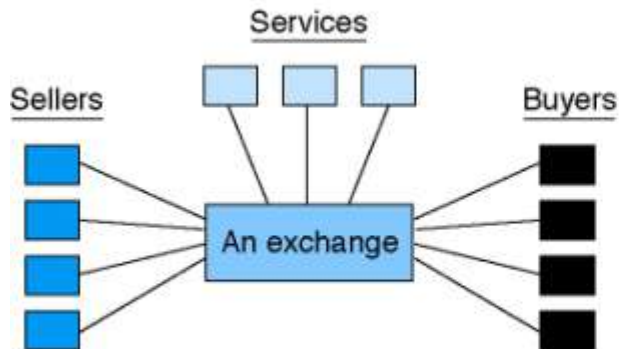
MODEL UMUM B2B



(a) Sell-Side B2B



(b) Buy-Side B2B



(c) Electronic Exchange



(d) Collaborative Commerce



KARAKTERISTIK B2B

- Tipe pelaku
 - Penjual
 - Pembeli
 - Intermediari maya (<http://www.skbdn.com>)
- Tipe transaksi
 - Spot buying
 - Strategic sourcing
- Tipe barang
 - Direct
 - Indirect
- Arah perdagangan
 - Vertical
 - Horizontal



INFRASTRUKTUR B2B

○ EDI

- Pertukaran data transaksi (penjualan, pembelian, tagihan, pengiriman barang, dll) secara elektronik antara satu sistem dengan sistem lainnya.

○ VAN

- Jaringan terdedikasi untuk keperluan transaksi B2B elektronik yang dapat dipastikan bandwidth serta keamanannya.
- Alternatif VAN adalah penggunaan VPN

○ EDI berbasis internet

- ebXML



PROSES INTEGRASI B2B

- Integrasi fungsi internal dan kolaborasi dengan pihak ketiga
- Dibahas pada topik sistem ERP



MANFAAT B2B

- Mengurangi penggunaan kertas dan biaya-biaya yang bersangkutan (administrasi, pencarian, penjualan, pemeliharaan sediaan, dll)
- Mengurangi kesalahan-kesalahan manual, waktu transaksi, & jumlah sediaan di gudang
- Meningkatkan fleksibilitas (JIT), produktivitas, dan kolaborasi.
- Konfigurasi dan kustomisasi produk menjadi lebih mudah
- Customer service yang efisien
- Katalog online yang interaktif



HAMBATAN B2B

- Konflik antar agen
- Operasi private & public exchanges
 - Private: Masalah monopoli
 - Public: Keterbukaan informasi
- Disintermediasi



SELL SIDE B2B

- Model transaksi:
 - Katalog elektronik
 - Agen (intermediari maya)
 - Situs lelang umum (lelang maju)
 - Situs sendiri
 - *One to one selling*



BUY SIDE B2B

- Model transaksi, kebalikan dari Sell Side B2B:
 - Pembelian elektronik (e-procurement)
 - Bergabung dalam sebuah kolaborasi
- Manfaat e-procurement
 - Pemberdayaan sumber daya profesional untuk hal-hal strategis
- Implementasi e-procurement
 - e-sourcing



EXCHANGE B2B

- Klasifikasi dan metode exchange B2B

	Direct	Indirect (MRO)
Systematic Sourcing	(1) Vertical Distributors <i>plastics.com</i> <i>epapertrade.com</i> Methods: Aggregation, fixed/negotiated prices	(2) Horizontal E-Distributors <i>mro.com</i> <i>grainger.com</i> <i>findmro.com</i> Methods: Aggregation, fixed/negotiated prices
Spot Sourcing	(3) Vertical Exchanges <i>isteelasia.com</i> <i>chemconnect.com</i> Methods: Matching, dynamic pricing	(4) Horizontal Exchanges <i>employease.com</i> <i>aribasn</i> Methods: Matching, dynamic pricing

- Model exchange: privat, pihak ketiga, konsorsium

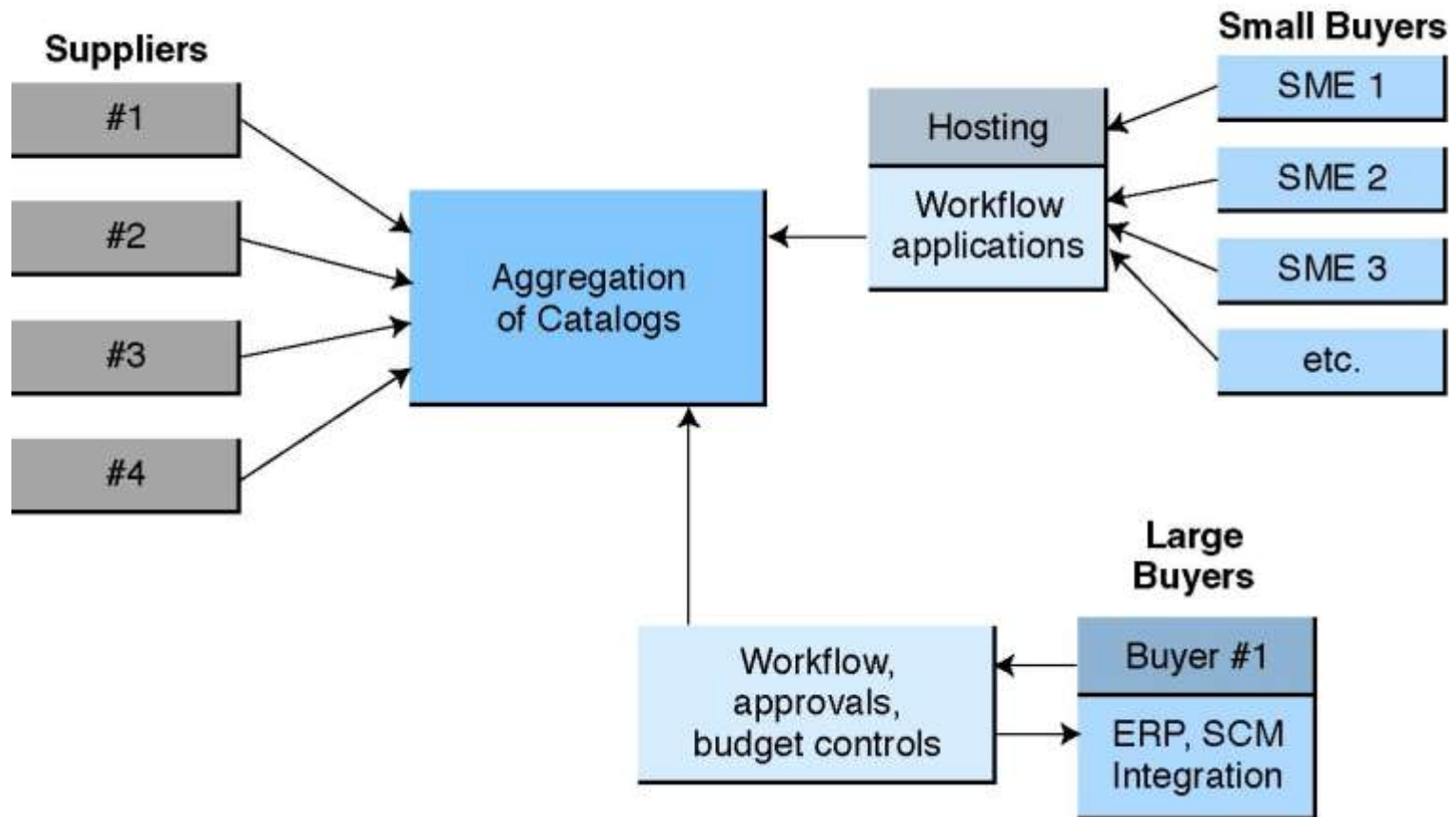


FUNGSI EXCHANGE B2B

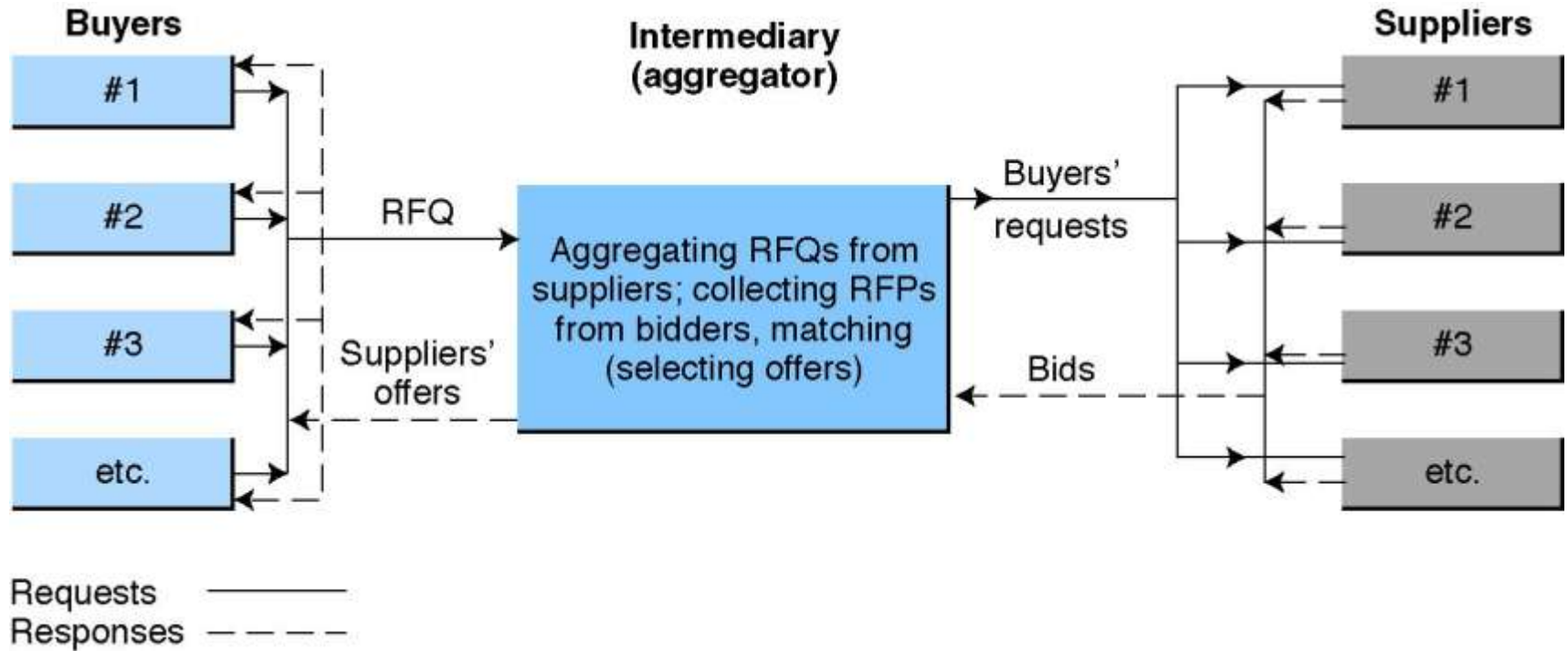
- Mempertemukan/mencocokkan kebutuhan pembeli/penjual (*buying/selling leads*)
- Memfasilitasi transaksi: virtual office (<http://www.made-in-china.com>)
- Menjaga infrastruktur dan kebijakan exchange
- Exchange B2B memperoleh pendapatan dari:
 - Komisi
 - Iklan
 - Iuran keanggotaan
 - Penggunaan jasa
 - dll



PENGUMPULAN B2B EXCHANGE



PENGUMPULAN B2B EXCHANGE



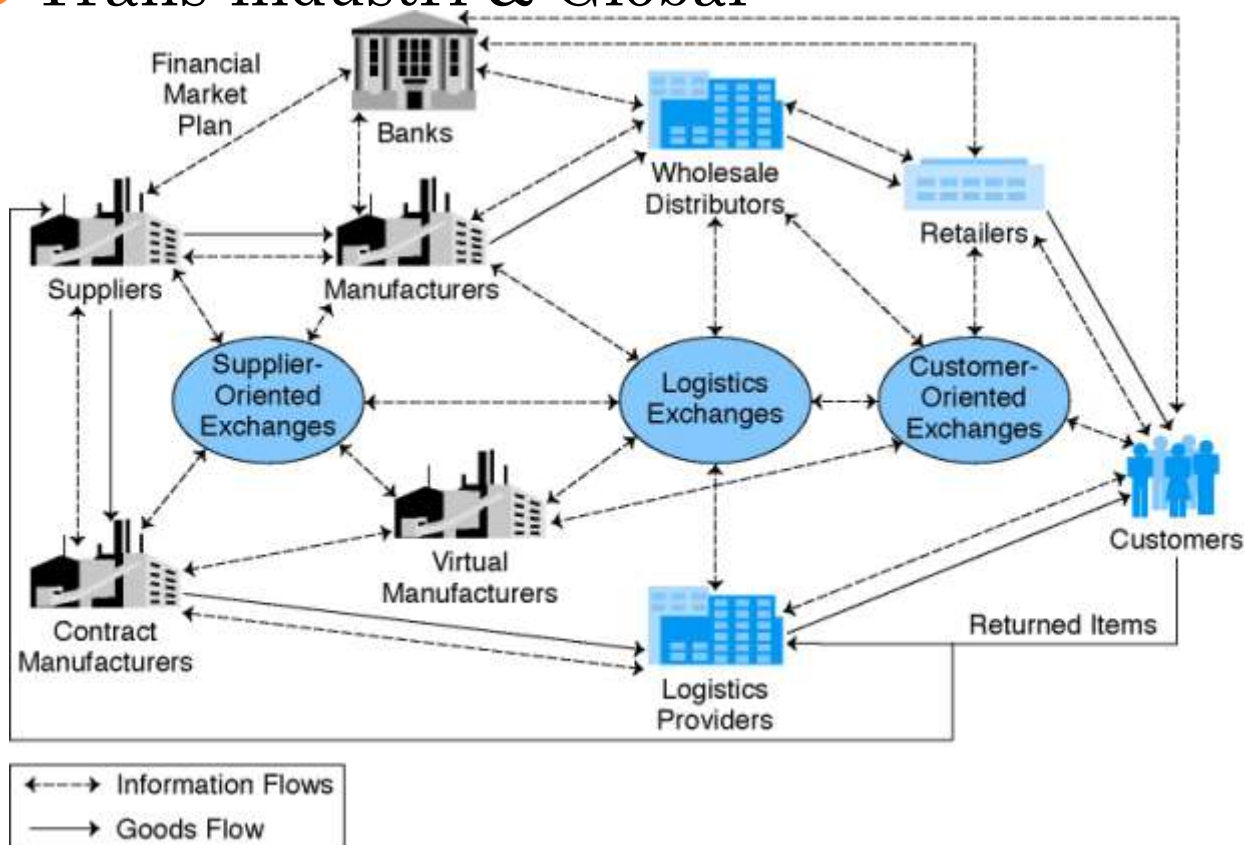
INTEGRASI B2B PUBLIC EXCHANGE

- Integrasi sangat sulit dilakukan karena berkaitan dengan berbagai pihak dengan sistem yang berbeda-beda.
- Solusi:
 - Teknologi client-server
 - Pertukaran data elektronik standar
 - Aplikasi pengintegrasian: PRM & SRM
 - Berbagi prosedur yang sama



JARINGAN B2B

- Privat
- Vertikal
- Trans-industri & Global



TANTANGAN B2B EXCHANGE

- Likuiditas
- Kepemilikan
- Manajemen
- Keterbukaan
- Jasa yang ditawarkan

