



# Chapter 9

## B2B (Business-to-Business)

1. Definisi B2B
2. Konsep B2B
3. Karakteristik B2B
4. B2B Exchange
5. Klasifikasi B2B Exchange

# 1. Definisi B2B

Merupakan sistem komunikasi bisnis antar pelaku bisnis atau transaksi secara elektronik antar perusahaan yang dilakukan secara rutin dan dalam kapasitas produk yang besar.

## 2. Konsep B2B

Transaksi bisnis dijalankan melalui internet, extranet, intranet atau jaringan intern perusahaan, juga dikenal sebagai *eB2B* (*electronic B2B*)

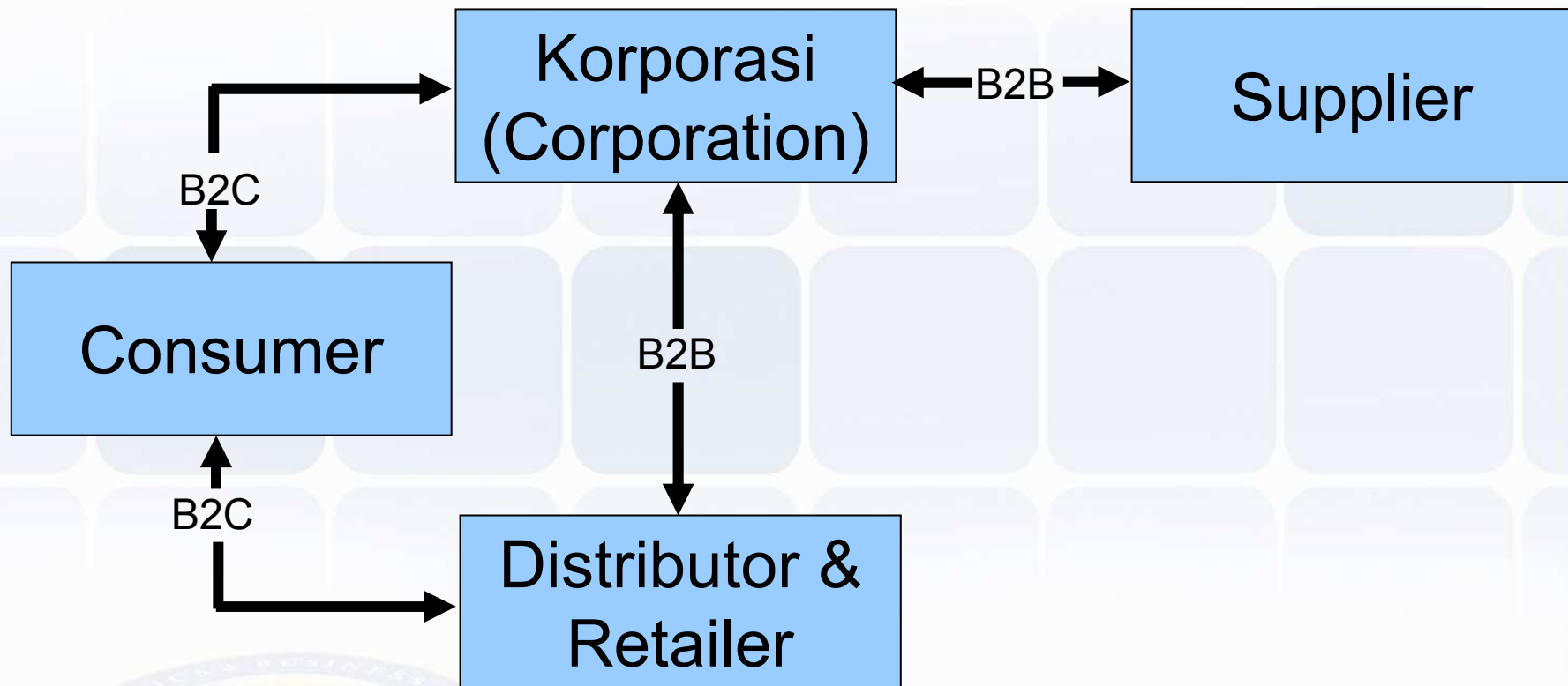
### 3. Karakteristik B2B

- Trading Partner : Pertukaran informasi hanya berlangsung diantara mereka dan karena sudah mengenal maka pertukaran dilakukan atas dasar kebutuhan dan kepercayaan
- Pertukaran data dilakukan secara berulang dan berkala dengan format data yang telah disepakati.

### 3. Karakteristik B2B

- Salah satu pelaku tidak perlu menunggu partner mereka lainnya untuk mengirimkan data
- Model yang umum digunakan adalah peer to peer, dimana processing intelligence dapat didistribusikan dikedua pelaku bisnis

## 4. Model B2B



Penjualan produk/jasa antar perusahaan atau antar badan bisnis

## 4. B2C Exchange

- Gagasan dasar dari B2B Exchange adalah membuat lebih mempermudah suatu perusahaan untuk menemukan barang-barang yang mereka perlukan, bertransaksi secara lengkap dan untuk menyimpan uang sampai ada barang-barang diperjualbelikan dengan skala besar

# 5. Klasifikasi B2C Exchange

- **Systematic Sourcing**  
Pembelian dilaksanakan dalam jangka panjang hubungan antar supplier dengan pembeli
- **Spot Sourcing**  
Pembelian tidak direncanakan, dibuat seperti kebutuhan

# 5. Klasifikasi B2C Exchange

- Vertical Exchange

Suatu pertukaran yang anggotanya adalah di (dalam) [satu/orang] industri atau industri segmen

- Horizontal Exchange

Suatu pertukaran yang menangani material menukar tambah beberapa industri berbeda

**end**

