

**PERAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING  
USAHA KECIL DAN MENENGAH ( UKM )****Nuryanti**

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Riau  
Kampus Bina Widya Km 12,5 Simpang Baru-Pekanbaru 28293

**ABSTRAK**

*Tulisan ini bertujuan untuk menganalisis peran E-Commerce dalam meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah ( UKM ). Penggunaan komputer dalam bidang pemasaran dan penjualan dalam beberapa tahun terakhir berkembang dengan pesatnya. Dengan adanya internet proses pemasaran dan penjualan dapat dilakukan kapan saja tanpa terikat ruang dan waktu. Salah satu penerapan internet dalam bidang bisnis dan perdagangan adalah electronic commerce (e-commerce).*

*Usaha Kecil dan Menengah ( UKM ) merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan Nasional, UKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran.*

*Salah satu kunci keberhasilan usaha kecil dan menengah adalah tersedianya pasar yang jelas bagi produk UKM. Sementara itu kelemahan mendasar yang dihadapi UKM dalam bidang pemasaran adalah orientasi pasar rendah, lemah dalam persaingan yang kompleks dan tajam serta tidak memadainya infrastruktur pemasaran. Menghadapi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing . Oleh karena itu peran pemerintah diperlukan dalam mendorong keberhasilan UKM untuk memperluas akses pasar melalui pemberian fasilitas teknologi informasi berbasis web yang dapat digunakan sebagai media komunikasi bisnis global.*

*Dengan demikian diharapkan UKM dapat mendapatkan berbagai keuntungan dalam mempromosikan usahanya, mengakses informasi faktor-faktor produksi, melakukan transaksi usaha, serta melakukan komunikasi bisnis lainnya secara global, dalam rangka memperluas jaringan usahanya.*

**Kata Kunci : E- Commerce, UKM, World Wide Web (www).**

**PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi informasi saat ini merambah segala sendi kehidupan manusia. Teknologi informasi membuat semua hal menjadi lebih mudah dan murah. Peran teknologi informasi (TI) dalam bisnis juga semakin kuat, hal ini ditunjukkan dengan keaktifan perusahaan besar multinasional untuk menggunakan internet sebagai sarana pemasaran produknya. Penggunaan internet dan world wide web (www) bagi perusahaan saat ini sangat diperlukan. Setiap perusahaan yang ingin memperluas jangkauan pemasarannya pasti mempunyai website, yang menjadi wahana promosi maupun transaksi bagi perusahaan.

Penggunaan Komputer dalam bidang pemasaran dan penjualan dalam beberapa tahun terakhir berkembang dengan pesatnya (Jauhari, 2010). Dengan adanya internet proses pemasaran dan penjualan dapat dilakukan kapan saja tanpa terikat ruang dan waktu (Jinling, 2009; Quaddus, 2008). Kini hampir semua lapisan masyarakat (terutama di negara maju) sudah sangat terbiasa dengan web ini, karena hampir segala jenis informasi bisa diperoleh. Teknologi informasi merupakan bentuk teknologi yang digunakan untuk menciptakan, menyimpan, mengubah, dan menggunakan informasi dalam segala bentuknya. Melalui pemanfaatan teknologi informasi ini, perusahaan mikro, kecil maupun menengah dapat memasuki pasar global. Pemanfaatan teknologi informasi dalam menjalankan bisnis atau sering dikenal dengan istilah e-commerce bagi perusahaan kecil dapat memberikan fleksibilitas dalam produksi, memungkinkan pengiriman ke pelanggan secara lebih cepat untuk produk perangkat lunak, mengirimka dan menerima penawaran secara cepat dan hemat, serta mendukung transaksi cepat tanpa kertas. Pemanfaatan internet memungkinkan UMKM melakukan pemasaran dengan tujuan pasar global, sehingga peluang menembus ekspor sangat mungkin.

Usaha kecil menengah (UKM) sebagai bagian dari bentuk usaha di Indonesia seharusnya memanfaatkan teknologi informasi demi kemajuan usahanya. Masalah utama perkembangan bisnis pengolahan (manufaktur) di Indonesia saat ini adalah kesulitan dalam pemasaran. Ada dua tantangan utama bagi pengusaha Indonesia dalam perdagangan internasional saat ini yaitu, akses pasar dan peningkatan daya saing (Soesastro, 2006). Penggunaan teknologi informasi dalam pemasaran produk UKM adalah salah satu usaha untuk memperluas akses pasarproduk tersebut.

**USAHA KECIL MENENGAH (UKM)**

Menurut Keputusan RI No 99 Tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah :” Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat”.

Menurut Asian Development Bank (ADB) yang diperoleh dari menetapkan batasan Usaha Kecil Menengah berdasarkan jumlah tenaga kerja dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Usaha Kecil : jumlah tenaga kerja antara 5 sampai 19 orang.
- b. Usaha Menengah : Jumlah tenaga kerja antara 20 sampai dengan 99 orang.

Menurut Hudha Sakti (2006), Komunitas usaha kecil dan Menengah (UKM) merupakan bagian dari sistem ekonomi Indonesia yang sangat strategis dalam mendorong dan menggerakkan pertumbuhan ekonomi ditinjau dari berbagai aspek yang dimilikinya, yaitu :

1. Kemampuan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dengan tingkat pendidikan dan keterampilan yang relatif rendah diperkirakan daya serap pada sektok UMKM mencapai 79,04 juta tenaga kerja atau 99,4% dari total angkatan kerja yang bekerja
2. Aktivitas bisnis UMKM mengisi semua sektor ekonomi diantaranya pertanian, perdagangan, jasa, industri dan sebagainya.
3. Kontribusi UMKM dalam pembentukan PDB cukup signifikan yakni mencapai sedikitnya 56,72% dari total PDB
4. Proses produksi lebih banyak memanfaatkan bahan baku lokal, dan
5. Agregasi atau jaringan UMKM memperkuat perekonomian lokal maupun nasional.

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, termasuk di Indonesia. Usaha kecil dan Menengah (UKM) ini sangat berperan dalam penyerapan tenaga kerja dan Usaha baru dan juga dapat menambah jumlah unit usaha baru yang mendukung pendapatan rumah tangga dari Usaha Kecil dan Menengah (UKM) tersebut.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) juga memiliki fleksibilitas usaha yang bagus jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas besar. Dahulu Usaha Kecil dan Menengah (UKM) belumlah mendapatkan perhatian yang penuh dari pemerintah, tapi sekarang pemerintah sedang menggalakkan program-program untuk peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang ada di Indonesia serta memberikan perhatian khusus kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) tersebut.

Perkembangan teknologi informasi dapat dimanfaatkan untuk membantu memasarkan produk kepada konsumennya . Ada beberapa kapabilitas utama dari teknologi informasi yaitu (Turban,2001) :

- a. Melakukan komputasi numeric secara cepat, dan kapasitas volume besar.
- b. Menghasilkan komunikasi yang cepat, akurat, dan murah didalam dan antar organisasi.

- c. Kapasitas penyimpanan besar dalam media yang semakin kecil dan mudah diakses.
- d. Meningkatkan efektivitas kinerja tim/grup yang tersebar/berbeda lokasi.
- e. Memungkinkan akses banyak informasi secara cepat dan murah ,lingkup global.
- f. Otomisasi proses bisnis.
- g. Kecepatan pengetikan dan pengeditan.
- h. Kemampuan-kemampuan diatas dilakukan dengan murah dibandingkan dengan cara manual.

Dengan kemampuan tersebut, teknologi informasi memberikan dukungan penting dalam kegiatan usaha, mencakup (Turban,2001) :

- a. Meningkatkan Produktivitas.
- b. Mengurangi biaya.
- c. Meningkatkan kualitas pengambilan keputusan.
- d. Meningkatkan relasi dengan pelanggan/konsumen.
- e. Membangun aplikasi-aplikasi strategi baru.

Pemanfaatan internet dewasa ini juga telah demikian berkembang pada berbagai aspek keidupan. Terlebih semakin banyaknya masyarakat yang memanfaatkan internet dan semakin mudah serta murah nya koneksi internet . Pemnfaatan internet untuk berbagai aktivitas usaha disebut dengan E-commerce. Kegiatan bisnis yang dilakukan secara online itu bisa meliputi pemasaran, promosi, public relation, transaksi, pembayaran dan penjadwalan pengiriman barang, serta masih sangat terbuka kemungkinan inovasi-inovasi kegiatan bisnis online seiring dengan perkembangan teknologi e-commerce itu sendiri.

Sarana E-commerce yang sering digunakan perusahaan UKM adalah e-mail dan website. E-mail atau electronic mail adalah sarana komunikasi yang menggantikan proses surat-menyurat antara perusahaan dengan pembeli. Pengiriman catalog atau negoisiasi harga dapat dilakukan dengan lebih murah dan cepat. Selain itu perusahaan dapat melakukan penghematan karena semua proses surat-menyurat tidak memerlukan kertas hanya berupa file computer. Website perusahaan berfungsi sebagai pengganti took atau show-room bagi perusahaan UKM . Website berisi catalog barang dagangan yang ditawarkan lengkap dengan spesifikasi, cara pengiriman dan harganya. Tulisan ini membahas peran e-commerce untuk meningkatkan daya saing usaha kecil –menengah.

Pendekatan yang digunakan dalam tulisan ini akan mengacu pada teori pengantar Bisnis , teori manajemen usaha kecil –menengah dan teknologi informasi dengan berfokus pada penggunaan e-commerce bagi kepentingan bisnis mereka.

Untuk itu akan dikemukakan beberapa pendapat para pakar mengenai e-commerce dalam pemasaran yang bisa dilakukan pengusaha kecil-menengah dalam menghadapi persaingan bisnis.

### **E-COMMERCE UNTUK PEMASARAN PRODUK USAHA KECIL DAN MENENGAH ( UKM )**

Persaingan bisnis yang terjadi dewasa ini sangat ketat terlebih dengan adanya komitmen bangsa Indonesia dalam menyepakati AFTA maupun WTO maka usaha kecil dan menengah (UKM) sebagai salah satu pilar perekonomian Indonesia harus siap menghadapi persaingan dalam pasar bebas ini. Komitmen yang sudah disepakati ini menuntut penyikapan sedini mungkin oleh semua pihak, termasuk pelaku unit usaha kecil dan menengah (UKM) yang memiliki potensi-potensi terpendam. Dimana potensi yang dimiliki ini perlu digali dan dikembangkan untuk menghadapi era pasar bebas. Usaha kecil dan menengah (UKM) harus senantiasa didorong dan mengatasi berbagai kelemahan supaya mampu bersaing dan tidak jatuh tertindas oleh competitor.

Kemajuan teknologi yang sangat cepat serta perkembangan globalisasi menuntut masyarakat untuk mempersiapkan diri untuk menjadi bagian dan berperan serta aktif dari masyarakat ekonomi-informasi. Internet economy mendorong globalisasi dan networking dunia usaha. Kondisi ini menjadikan pasar dan perdagangan makin terbuka tanpa batas, serta peluang yang setara bagi pelaku-pelaku bisnis tidak mengenal apakah berasal dari perusahaan besar, menengah, ataupun kecil, siapa yang cepat akan menang atau dikenal dengan time-to-market atau economic of time. (Nadzif, 2001).

Di era globalisasi informasi bergerak sangat cepat dan menjadi pelaku bisnis untuk memenangkan persaingan. Internet melalui e-commerce membuka peluang bagi usaha kecil dan menengah (UKM) untuk memasarkan dan menumbuhkan jaringan usaha di seluruh belahan dunia usaha. Untuk itu pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut menjadi bagian dari komunitas global dengan pemanfaatan teknologi informasi melalui e-commerce, jika mereka tidak mengikuti perkembangan teknologi informasi akan tertinggal jauh dan kalah dalam persaingan.

E-commerce merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk memasarkan produknya selain dapat memperluas akses pasar. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) harus melihat manfaat e-commerce untuk akses pasar secara mudah dan efisien seiring era globalisasi yang pasti akan dihadapi. Kondisi ini menuntut Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk memilih yang efektif dan mengenai sasaran. Pemasaran melalui e-commerce membuat pelaku bisnis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dapat langsung berkomunikasi dengan pembelinya, sehingga mereka dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar.

E-commerce untuk pemasaran produk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dapat memperoleh manfaat serta keuntungan karena lebih murah dan efisien. Selain itu e-commerce juga memiliki akses tanpa batas, saat sebuah bisnis memiliki alamat di internet, apa yang ditampilkan dalam internet dapat diakses oleh pengunjung dari belahan dunia manapun selama didaerah tersebut memiliki akses internet. Semakin sering alamat tersebut dikunjungi, semakin besar pula potensi untuk memperoleh pendapatan.

Electronic commerce ( e-commerce) merupakan konsep yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang pada internet atau proses jual beli atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan informasi termasuk internet ( Turban, Lee, King, Chung, 2000 dalam M Suyanto, 2003 ).

Menurut Kalakota dan Whinston (1977) mendefinisikan e-commerce dari beberapa perspektif berikut :

1. Perspektif komunikasi : e-commerce merupakan pengiriman informasi, produk/layanan, atau pembayaran melalui line telepon, jaringan computer atau sarana elektronik lainnya.
2. Perspektif Proses Bisnis : e-commerce merupakan aplikasi teknologi menuju otomatisasi transaksi aliran kerja perusahaan.
3. Perspektif Layanan : e-commerce merupakan salah satu alat yang memenuhi keinginan perusahaan, konsumen dan manajemen dalam memangkas service cost ketika meningkatkan mutu barang dan kecepatan pelayanan.
4. Perspektif Online : e-commerce berkaitan dengan kapasitas jual beli produk dan informasi di internet dan jasa online lainnya.

Penggolongan e-commerce yang lazim dilakukan orang adalah berdasarkan sifat transaksinya. Menurut M . Suyanto (2003) tipe-tipe berikut segera bisa dibedakan :

1. Business to Business ( B2B)
2. Business to Consumer (B2C)
3. Consumer to Consumer (C2C)
4. Consumer to Business (C2B )
5. Non Business e – commerce.
6. Intrabusiness ( Organizational ) e- commerce.

## PERDAGANGAN KONVENSIONAL DAN PERDAGANGAN ELEKTRONIK (*E-COMMERCE*)

Menurut Sholekan (2009;14) perdagangan tradisional pada dasarnya adalah tindakan perusahaan-perusahaan menjual barang dan/atau jasa untuk menghasilkan pendapatan dalam bentuk uang, yang pada gilirannya menghasilkan laba bersih dari selisih pendapatan dikurangi harga pasar plus biaya-biaya operasional.

Perdagangan elektronik melakukan hal yang mirip dengan perdagangan tradisional, tetapi memiliki kelebihan-kelebihan secara langsung dapat bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan perusahaan. Dengan fleksibilitasnya perdagangan elektronik dapat memangkas biaya-biaya pemasaran dengan kemudahannya dan kecanggihannya dalam menyampaikan informasi-informasi tentang barang dan jasa langsung ke konsumen dimanapun mereka berada. Perusahaan yang berbisnis secara elektronik juga dapat memangkas biaya operasional toko sebab mereka tidak perlu memajang barang-barangnya di toko yang berukuran besar dengan karyawan yang banyak.

**Tabel 1.1 : Perbandingan media perdagangan tradisional dan perdagangan elektronik**

Siklus Penjualan	Perdagangan Tradisional	Perdagangan Elektronik
Mencari informasi barang/jasa yang diperlukan	Majalah, katalog, surat kabar, bentuk-bentuk tercetak	Situs web
Memeriksa harga	Katalog tercetak	Katalog online
Memelihara ketersediaan barang dan harganya	Telepon, fax	Situs web
Melakukan pemesanan	Surat, fax, dan bentuk-bentuk tercetak lainnya	Surat elektronik (e-mail)
Mengirimkan pesanan	Surat, fax	Surat elektronik, halaman web
Mengurutkan pesanan	Manual	Basis data
Memeriksa barang di gudang	Bentuk tercetak, telepon, fax	Basis data, web
Menjadwalkan pengiriman	Bentuk tercetak	Surat elektronik, Basis data
Membuat invoice	Bentuk tercetak	Basis data
Mengirimkan pesanan	Pengirim	Pengirim
Konfirmasi pesanan	Surat, telepon, fax	Surat elektronik
Mengirimkan invoice dan menerima invoice	Surat	Surat elektronik, EDI
Jadwal pembayaran	Bentuk tercetak	Basis data, EDI
Mengirim dan menerima bukti pembayaran	Surat	EDI, EFT

*Sumber : Sholekan (2009;16)*

## KELEBIHAN E-COMMERCE

Perdagangan secara elektronik menawarkan kepada UKM keuntungan jangka pendek dan jangka panjang. Perdagangan elektronik tidak hanya membuka pasar baru bagi produk dan/atau jasa yang ditawarkan, mencapai konsumen baru, tetapi juga dapat mempermudah cara UKM melakukan bisnis. Disamping itu, perdagangan elektronik juga sangat bermanfaat bagi pelanggan/konsumen dan masyarakat umum. Secara umum, ada berbagai manfaat lain saat melakukan perdagangan elektronik.

Menurut Sholekan (2009;17), manfaat lain itu adalah sebagai berikut :

### A. Keuntungan bagi perusahaan

- **Memperpendek jarak**  
Perusahaan dapat lebih mendekatkan diri dengan konsumen. Dengan hanya meng-klik tautan-tautan yang ada pada situs, konsumen dapat menuju ke perusahaan dimanapun saat mereka berada.
- **Perluasan pasar**  
Jangkauan pemasaran menjadi semakin luas dan tidak terbatas oleh area geografis dimanapun perusahaan berada.
- **Perluasan jaringan mitra bisnis**  
Pada perdagangan tradisional, sangat sulit bagi suatu perusahaan untuk mengetahui posisi geografis mitra kerjanya yang berada di negara lain atau benua lain. Bagaimanapun juga, mitra kerja sangat penting untuk konsultasi dan kerjasama baik teknis maupun non-teknis. Dengan adanya perdagangan elektronik lewat jaringan internet, hal tersebut bukan menjadi masalah yang besar lagi.
- **Efisiensi**  
Seperti disinggung di bagian sebelumnya, perdagangan elektronik akan sangat memangkas biaya operasional. Perusahaan yang berdagang secara elektronik tidak membutuhkan kantor dan toko yang besar, menghemat kertas yang digunakan untuk transaksi, periklanan, serta pencatatan. Selain itu, perdagangan elektronik juga sangat efisien dari sudut waktu yang digunakan. Pencarian informasi produk dan transaksi dapat dilakukan lebih cepat dan akurat.

### B. Keuntungan bagi konsumen

- **Efektif**  
Konsumen dapat memperoleh informasi tentang produk yang dibutuhkannya dan bertransaksi dengan cara yang cepat dan murah.

- Aman secara fisik  
Konsumen tidak perlu mendatangi toko tempat perusahaan menjajakan barangnya dan ini memungkinkan konsumen dapat bertransaksi dengan aman, sebab di daerah tertentu mungkin sangat berbahaya jika berkendara dan membawa uang tunai dalam jumlah yang besar.
- Fleksibel  
Konsumen dapat melakukan transaksi dari berbagai lokasi, baik dari rumah, kantor, warnet, atau tempat lainnya. Konsumen juga tidak perlu berbondong-rbondong seperti pada perdagangan tradisional umumnya.

### **C. Keuntungan bagi masyarakat umum**

- Mengurangi polusi dan pencemaran lingkungan  
Dengan adanya perdagangan elektronik yang dapat dilakukan dimana saja, konsumen tidak perlu melakukan perjalanan ke toko, dimana hal ini pada gilirannya akan mengurangi jumlah kendaraan yang berlalu lalang di jalanan. Berkurangnya kendaraan di jalanan berarti menghemat bahan bakar dan mengurangi tingkat polusi udara sebab gas-gas buangan kendaraan bermotor dapat mencemari lingkungan.
- Membuka peluang kerja baru  
Era perdagangan elektronik akan membuka peluang kerja baru bagi mereka yang tidak buta teknologi. Muncul pekerjaan baru seperti pemrograman komputer, perancangan web, ahli di bidang basis data, analisis sistem, ahli di bidang jaringan komputer, dan sebagainya.
- Menguntungkan dunia akademis  
Berubahnya pola hidup masyarakat dengan hadirnya perdagangan elektronik, kalangan akademisi akan semakin diperkaya dengan kajian-kajian psikologis, antropologis, sosial-budaya, dan sebagainya yang berkaitan dengan dunia maya. Selain itu, dampak langsung dari hadirnya internet secara langsung akan menantang kiprah ilmuwan di bidang teknik komputer, teknik telekomunikasi, elektronika, pengembangan perangkat lunak dan sebagainya.
- Meningkatkan kualitas sumber daya manusia  
Perdagangan elektronik, seperti juga teknologi komputer pada umumnya, hanya dapat dilakukan oleh orang yang tidak gagap teknologi, sehingga pada gilirannya akan merangsang orang-orang untuk mempelajari teknologi komputer demi kepentingan mereka sendiri. Selain itu, dalam melakukan perdagangan elektronik, seseorang suatu saat mungkin akan tersesat ke situs-situs berkualitas yang akan meningkatkan pemahaman orang yang bersangkutan.

## KEKURANGAN E-COMMERCE

Disamping segala hal yang menguntungkan diatas, segala ciptaan manusia pasti memiliki sisi negatif. Namun dari sudut pandang manapun, perdagangan elektronik memiliki positif lebih banyak dari sisi negatifnya. Menurut Sholekan (2009;19) dampak negatif perdagangan elektronik pada umumnya sebagai berikut:

- Meningkatkan individualisme  
Pada perdagangan elektronik, seseorang dapat bertransaksi dan mendapatkan barang/jasa yang diperlukannya tanpa perlu bertemu dengan siapapun. Ini membuat beberapa orang menjadi berpusat pada diri sendiri (egois) serta merasa dirinya tidak terlalu membutuhkan kehadiran orang lain dalam hidupnya.
- Terkadang menimbulkan kekecewaan  
Apa yang dilihat di layar monitor komputer kadang berbeda dengan apa yang dilihat secara kasat mata. Seseorang yang membeli lukisan di internet mungkin suatu saat akan mendapati lukisannya tidak memiliki warna yang sama dengan apa yang dilihatnya di layar monitor.
- Tidak manusiawi  
Sering sekali orang pergi ke toko dari pusat perbelanjaan (mall) tidak sekedar ingin memuaskan kebutuhannya akan barang-barang/jasa tertentu. Ia mungkin melakukannya untuk penyegaran atau bersosialisasi dengan rekan-rekan atau keluarganya. Perdagangan elektronik gagal dipandang dari sudut pandang seperti ini. Di internet, meski kita dapat mengobrol dengan orang lain, kita tidak mungkin dapat merasakan jabat tangannya, senyuman ramahnya, atau candanya.

## HAMBATAN DAN PELUANG E-COMMERCE

Menurut Samuel (2010) ,pengimplementasian ecommerce di Indonesia masih harus menempuh jalan yang panjang dan berliku. Berbagai hambatan yang ada dalam pengimplementasiannya dapat berupa teknis dan non-teknis yang kesemua itu membutuhkan kerjasama yang utuh antara pemerintah, pengembang dari e-commerce, pebisnis dan para konsumen pemanfaatnya. Seperti produk-produk teknologi informasi lainnya seperti juga e-government, e-commerce masih membutuhkan waktu yang lama untuk dapat dikenal dan diterima di Indonesia.

Berbagai hambatan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- Dukungan pemerintah. Dukungan pemerintah yang masih belum jelas ditambah dengan belum adanya kebijakankebijakan yang mendukung perkembangan dari e-commerce ini dikeluarkan, belum jelasnya deregulasi dari system teknologi informasi khususnya internet yang merupakan salah satu tulang punggung dari perkembangan e-commerce, perbaikan sistem pabeanan dan deregulasi dalam ekspor impor barang.

- 
- Perkembangan infrastruktur yang lambat. Salah satu hambatan utama adalah masih kurangnya infrastruktur yang ada dan belum merata ke pelosok Indonesia. Dibutuhkan keseriusan pemerintah untuk secara bertahap membangun infrastruktur yang baik dan terprogram sehingga secara bertahap, rakyat Indonesia mulai dapat dikenalkan dengan internet sebagai salah satu hasil dari perkembangan teknologi informasi dengan biaya yang murah dan terjangkau.
  - Kurangnya sumber daya manusia. Kurangnya SDM Indonesia yang benar-benar menguasai sistem e-commerce ini secara menyeluruh, yang tidak saja menguasai secara teknis juga non-teknis seperti sistem perbankan, lalu lintas perdagangan hingga sistem hukum yang berlaku. Salah satu alasan yang cukup utama yaitu masih kurangnya ketersediaan informasi, mulai dari buku-buku referensi, jurnal, majalah/tabloid yang membahas tentang e-commerce juga sarana pendidikan, seminar, workshop hingga pusat-pusat pengembangan yang dibangun antara pemerintah, pusat-pusat pendidikan dan tenaga ahli di bidang e-commerce.
  - Dukungan dari institusi finansial seperti bank dan asuransi. Belum banyaknya bank yang telah membangun system '*electronic banking*' nya dengan baik, selain itu perbankan Indonesia juga masih sulit untuk melakukan transaksi dengan menggunakan mata uang lain, apalagi dalam jumlah nilai yang kecil serta belum adanya pihak ketiga sebagai penjamin transaksi secara online yang benar-benar berada di Indonesia.
  - Perbaikan sistem perdagangan yang ada. Adanya keseriusan dari pemerintah untuk menderegulasi sistem perdagangan yang memberi kesempatan luas bagi berkembangnya UKM, sistem jaringan pengiriman yang baik dan aman, tidak adanya gangguan diperjalanan dan di institusi yang berhubungan dengannya seperti pelabuhan, pintu-pintu perbatasan dan international airport. Serta yang paling penting deregulasi di bidang ke pabeanan dan pajak yang mendukung sistem e-commerce ini berkembang. Kesemuanya itu bukanlah penghalang yang menjadi hambatan bagi perkembangan e-commerce di Indonesia, diharapkan sekali hambatan tersebut menjadi poin penting untuk mulai mengembangkan e-commerce di Indonesia. Sedangkan jika kita melihat peluang-peluang yang ada, kesemuanya itu tentunya diharapkan memberikan energi atau semangat khusus bagi semua pihak bahwa sebenarnya ecommerce dapat menjadi solusi baru bagi ketertinggalan kita disemua bidang selama ini, seperti:
    - Jumlah penduduk Indonesia yang besar merupakan pangsa pasar yang masih dapat banyak digarap
    - Kondisi geografis yang sangat mendukung berkembangnya e-commerce, dengan begitu banyaknya pulau-pulau yang tersebar diseluruh nusantara, e-commerce merupakan salah satu jalan terbaik untuk meningkatkan bisnis antar pulau
    - Begitu banyaknya bahan alam yang dapat diolah menjadi produk-produk yang bagus dan istimewa
    - Begitu banyaknya adat-istiadat dan budaya yang ada, merupakan sumber inspirasi bagi perkembangan usaha kerajinan yang dapat menjadi sumber perdagangan dan komoditi pariwisata jika dikelola dengan baik.

**E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UKM**

Kemajuan Teknologi Informasi (TI) perlu dimanfaatkan para pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk mengembangkan bisnisnya melalui e-Commerce, peluangnya terbuka lebar dan secara teknis mudah dijalankan, Teddy Sukardi, Ketua Federasi Teknologi Informasi Indonesia (FTII) mengatakan dalam perbincangan dengan Business News.

Pemanfaatan teknologi informasi untuk perdagangan dan jasa atau yang dikenal dengan e-Commerce bisa dilakukan baik untuk B2B (*business to business*) misalnya antara pabrik dengan pemasok bahan baku atau antara distributor dengan dealer; maupun untuk B2C (*business to consumer*) seperti perusahaan transportasi dengan calon penumpang, antara rumah sakit dengan pasien dan antara pedagang dengan pembeli. Selain itu ada jenis pemanfaatan untuk e-Marketplace, pasar yang terbentuk dan secara maya mempertemukan penjual dan pembeli.

Dengan memanfaatkan e-Commerce dalam operasional bisnisnya, UKM akan mendapatkan akses pasar yang lebih luas dan berpotensi menggaet pelanggan baru. Di sisi lain, pelanggan akan lebih mudah mendapatkan informasi yang diperlukan secara on-line. Berbagai penghematan dan efisiensi akan dicapai seperti dalam hal biaya transportasi, komunikasi telepon atau fax, pengiriman, dokumen, cetakan, waktu dan tenaga kerja. Kondisinya sekarang sangat mendukung, antara lain jumlah pemakai internet di dunia yang diperkirakan lebih dari 1,3 miliar dan di Indonesia diperkirakan lebih dari 25 juta orang pengguna internet. Jumlah tersebut dipastikan bakal bertambah setiap harinya. Peluang pasarnya terbuka lebar karena jumlah penduduk dan kebutuhan produk dan jasa relatif besar. Sumber daya potensial juga tersedia, termasuk ketersediaan tenaga kerja trampil di bidang IT. Satu hal yang tidak perlu diragukan, penerapan IT dalam bisnis bukan hal yang baru karena telah diimplementasikan dengan berhasil oleh pelaku bisnis besar maupun para pioneer.

Implementasinya banyak, bisa untuk pengembangan produk, promosi, transaksi secara online, pengiriman dan untuk layanan purna jual. Pelaksanaannya juga bisa bertahap, misalnya dengan menggunakan computer dalam kegiatan kantor selanjutnya komputer tersebut terhubung dengan internet dan menggunakan internet tersebut untuk mencari informasi maupun email. Berikutnya, pelaku UKM bisa membangun website untuk mengenalkan usaha dan produk barang atau jasanya. Pada akhirnya, menggunakan internet untuk transaksi bisnis dengan pelanggan maupun mitra bisnisnya.

Mengembangkan e-Commerce sebenarnya tidak sulit, yaitu mulai dari hal yang kecil dan mulai sekarang juga, antara lain dengan belajar memakai computer dan internet, memiliki kartu alamat yang ada emailnya, dan mempromosikan produk melalui web.

Bagi pebisnis manfaat sebuah website sangat beragam, yaitu :

1. Menunjukkan keberadaan ( eksistensi ) perusahaan.
2. Peningkatan penjualan- penjualan secara online dapat menjadi alternatif tambahan penjualan atau bahkan saluran penjualan utama dari sebuah perusahaan.
3. Membangun imej perusahaan – website merupakan salah satu sarana mengkomunikasikan imej perusahaan dengan konsumen.
4. Meraih konsumen yang tersebar secara geografis, terutama konsumen dari luar negeri.
5. Memberikan informasi pada konsumen tentang berbagai aspek dari produk, lokasi perusahaan dan bagaimana cara pembeliannya.
6. Memberikan pelayanan kepada konsumen, misalnya membuka jalur komunikasi untuk komplain dan order cepat melalui e-mail atau hot-links.
7. Menjalin hubungan personal dengan konsumen dengan memberikan keleluasaan kepada mereka untuk memilih topik dan spesifikasi produk.
8. Menyelenggarakan bisnis penjualan dengan cara yang lebih efisien dari sisi biaya.
9. Mendapatkan umpan balik dari konsumen.
10. Memberikan penawaran khusus kepada konsumen ( misalnya diskon ).
11. Memotong jalur distribusi ( mengurangi peran broker ) bagi barang-barang yang akan diekspor.
12. Memberikan informasi kepada investor potensial dan media.

Beberapa Pertimbangan dalam Membangun Website Perusahaan. Website dari sisi biaya jauh lebih murah dibandingkan dengan membuka kantor cabang ( di negara lain ). Selain itu, jangkauan sebuah website sangat luas, karena bisa diakses dari seluruh dunia. Tidak ada media yang mempunyai jangkauan yang lebih luas dibandingkan dengan internet. Namun demikian, ada aspek negatif dari sebuah website. Saat ini tidak semua orang percaya dengan transaksi melalui internet, hal ini dikarenakan maraknya kejahatan melalui dunia maya di Indonesia, selain itu perlindungan terhadap korban kejahatan dunia maya masih sangat lemah.

Selain itu, ada kelemahan dalam e-Commerce yang cukup mengganggu yaitu bila calon konsumen tidak mengetahui alamat website dari perusahaan bersangkutan, pengusaha hanya bisa berharap dari proses browsing yang dilakukan calon konsumen.

**KESIMPULAN**

Untuk meningkatkan daya saing UKM serta untuk mendapatkan peluang ekspor dan peluang bisnis lainnya dapat dilakukan dengan memanfaatkan perkembangan information technology, utamanya e-commerce, tidaknya hanya memanfaatkan internet sebagai alat untuk melakukan promosi atau mencari peluang bisnis, tetapi juga harus diimbangi dengan pengelolaan administrasi yang baik melalui penggunaan software yang tepat. Perlu dilakukan pengembangan website dan e-commerce sebagai sarana untuk promosi dan pemasaran produk-produk usaha, sehingga akan meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan ini pada akhirnya akan mengembangkan usaha kecil dan menengah tersebut.

Permasalahan UKM dalam memperluas akses pasar dan menembus pasar ekspor bisa diatasi dengan menggunakan e-commerce. Jangkauan media internet yang sangat luas menjadi peluang bagi UKM untuk menembus pasar internasional. Dalam perkembangannya teknologi informasi yang semakin murah juga membuka peluang bagi UKM untuk menggunakan e-commerce bagi operasional perusahaan.

Kendala yang bisa terjadi bagi UKM Indonesia adalah penguasaan teknologi para pengusaha yang masih rendah dan adanya keengganan untuk mengoptimalkan penggunaan e-commerce dalam bisnis mereka. Para pebisnis UKM harus pro aktif dalam mempelajari teknologi baru demi kemajuan bisnis mereka. Pemasaran produk usaha kecil dan menengah melalui e-commerce dapat menguntungkan konsumen dengan memperoleh produk yang lebih murah karena melalui e-commerce usaha kecil dan menengah dapat memangkas saluran distribusi yang otomatis berdampak pada penguraangan harga.

Persaingan bisnis yang semakin ketat di era globalisasi menuntut perusahaan untuk menyusun kembali strategi dan taktik bisnisnya. Dalam konteks bisnis, internet membawa dampak transformatif yang menciptakan paradigma baru dalam berbisnis, berupa internet marketing. Istilah internetisasi mengacu pada proses sebuah perusahaan terlibat dalam aktivitas-aktivitas bisnis secara elektronik ( e-commerce atau e-bisnis ), khususnya dengan memanfaatkan internet sebagai media, pasar, maupun infrastruktur penunjang.

Dengan berbagai kendala utama yang masih harus dipecahkan bersama-sama bukan hanya diantara pemerintah, pelaksana dan praktisi e-commerce, pebisnis juga rakyat secara menyeluruh, karena dalam pelaksanaannya e-commerce jika telah didukung dengan prasarana dan sarana yang memadai dapat menjadi alternatif bagi sistem bisnis baru yang sangat sesuai dengan kondisi geografis dari Indonesia, jumlah penduduk serta iklim Indonesia, selain itu e-commerce menjadi salah satu jalan untuk mengembangkan usaha-usaha kecil dan menengah.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Badruzaman, Mariam Darus, 2000, Aspek Keperdataan dari E-Commerce, makalah seminar Pembukaan Kantor cabang Law Firm & Darus, Surabaya.
- Indrajit, R.E, 2001, Manajemen Sistem Informasi dan Teknologi Informasi , Elex Media Komputendo, Jakarta.
- Jauhari, Jaidan, 2010, Upaya pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) dengan me Manfaatkan E-commerce, jurnal sistem informasi fakultas ilmu komputer UNSRI
- Jauhari, Jaidan dan Julian Supardi, 2010, Pengembangan model pemasaran dan penjualan Produk unggulan usaha kecil dan menengah (UKM) berbasis E-commerce, Laporan penelitian unggulan kompetitif.
- Jinling, Chang et all, 2009, Modelling E-commerce Website Quality with Quality function Deployment, IEEE International Comperence on Deployment e – bussiness Engineering.
- M. Suyanto, 2005, artikel : Aplikasi IT untuk UKM menghadapi Persaingan Global Kedaulatan Rakyat Yogyakarta.
- Mc Keown Ian dan George Philip, 2003, Bussines Transformation, Information teknologi And competitive Strategies, learning to fly International journal of information Management.
- Nofie, Iman, 2007, Mengenal E – commerce dari w.w.w. nofie iman, com , jan 2007.
- Purbo, Onno W, 2000, Mengenal E-commerce , PT Elex media komputendo, Jakarta.
- PT.Saint Technologies Indonesia , 2011, Menuju Perdagangan Komoditi Online, ftradings Sebagai software Pendukung Perdagangan Komoditi.
- Ries, AL ( 1996) Focus : Masa Depan Perusahaan Anda ditentukan oleh Fokus, Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama.
- Samuel, Eric, 2010, Perkembangan e- commerce, http : eric samuel, blog spot.. com, 2010 / 06/ ad perkembangan e- commerce, htm.
- Sholekan, 2009, E- Commerce, Telkom PDC Bandung.
- Syamsudin, 2007, E- Commerce dan Pemasaran Produk usaha kecil dan menengah, journal Manajemen dan Bisnis, Surakarta.
- Sanusi, Arsyad M, 2001, E- Commerce, Hukum dan solusinya, PT Mizan Grafika Sarana Jakarta.