

IMPLEMENTASI MODEL BUSSINESS TO BUSSINESS (B TO B) SEBAGAI KONSEP PENJUALAN BARANG EXPORT IMPORT BERBASIS ANDROID

IMPLEMENTATION OF THE BUSSINESS TO BUSSINESS (B TO B) MODEL AS A CONCEPT FOR SALES OF IMPORTED GOODS BASED ON ANDROID

Soeheri¹, Mas Ayoe Elhias², Irwansyah³, Nurlaly⁴, M. Irfal Aldy Nst⁵.

Universitas Potensi Utama (Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer)

Program Studi Sistem Informasi, FTIK, UPU

Email: soedjuli@gmail.com¹, masayoe02@gmail.com².

Abstrak

CV. Belawan Transcargo Pratama menjual barang dagangannya melalui marketing yang menawarkan ke masyarakat. Masalah yang terjadi adalah dalam pendataan pelanggan yang kurang cepat dan efisien sehingga sulit untuk melakukan transaksi jika harus selalu mendata kembali. Oleh karena itu perlu adanya sebuah media penjualan yang dapat digunakan untuk menjual sekaligus menyampaikan informasi barang yang dijual kepada masyarakat. Sistem yang dapat digunakan yaitu dengan menghasilkan aplikasi penjualan yang dapat diakses melalui perangkat android dan dapat dikelola melalui web. Namun diperlukan sebuah model sistem penjualan sehingga sistem yang dibuat dapat mengatasi masalah penjualan yang kurang efisien. Model yang peneliti gunakan yaitu Model Bussiness To Bussiness (B2B). Dengan adanya sistem penjualan barang export import menggunakan Model Bussiness To Bussiness maka sistem penjualan dan pendataan pelanggan pada CV. Belawan Transcargo Pratama menjadi lebih efisien

Kata kunci: Applications, Bussiness To Bussiness (B2B) Model Android, Eclipse, MySQL.

Abstract

CV. Belawan Transcargo Pratama sells its wares through marketing that offers it to the public. The problem that occurs is that customer data collection is not fast and efficient, so it is difficult to make transactions if you have to always record data again. Therefore, it is necessary to have a sales media that can be used to sell as well as convey information on goods sold to the public. The system that can be used is to produce sales applications that can be accessed via android devices and can be managed via the web. However, a sales system model is needed so that the system created can overcome the problem of inefficient sales. The model that the researcher uses is the Bussiness to Business (B2B) model. With the sales system for export-import goods using the Bussiness To Bussiness Model, the sales system and customer data collection on CV. Belawan Transcargo Pratama becomes more efficient

Keywords: Applications, Bussiness To Business (B2B) Model Android, Eclipse, MySQL

1. PENDAHULUAN

Teknologi e-commerce pada era digitalisasi sekarang ini merupakan suatu hal yang sudah memiliki kepercayaan oleh masyarakat, dari pada dahulu sulitnya menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap penjualan berbasis online. Kepercayaan itu muncul secara sendirinya seiring perkembangan teknologi yang memungkinkan konsumen dapat melihat produk secara *real time*, kemudian kepercayaan terhadap barang yang dikirimkan oleh kurir sampai sesuai dengan harapan. Tumbuhnya kepercayaan ini akan membangkitkan tingkat penjualan secara online yang dahulu tidak memiliki peminat untuk melakukan transaksi belanja online. Seringnya konsumen tertipu barang yang di pesan tidak kunjung datang, namun sekarang dengan adanya system garansi barang akan sampai dan sesuai antara produk yang dipesan dengan diantar ini semakin meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap aplikasi online itu sendiri.

Model Bisnis online ini beraneka jenis yang dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan dari masing konsumen, jenisnya antara lain seperti Bisnis to konsumen, bisnis to bisnis, bisnis to government, konsumen to konsumen. Sistem penjualan online ini menerapkan system penjualan sesuai dengan fungsi dan kegunaan dari aplikasi transaksi online tersebut. Didalam e commerce mencakup semua segala transaksi penjualan yang dilakukan menggunakan transaksi elektronik sebagai media komunikasi dan promosi barang kepada konsumen. Penggunaan teknologi Informasi dan komunikasi digunakan dan disajikan untuk melakukan penawaran dalam suatu segmen pasar sehingga pembeli dapat melakukan membandingkan harga dengan produk lainnya, kemudian pembeli dapat melakukan pilihan pembelian produk yang diinginkannya. Di dalam ecommerce EDI (*Electronic data Service*) sangat dibutuhkan oleh organisasi dalam melakukan transaksi perdagangan dalam jumlah yang cukup besar. Dengan adanya e commerce membuat suatu pasar nasional atau internasional semakin mudah dicapai dan penjualan semakin besar. Dengan adanya system e commerce system distribusi menjadi lebih mudah dan juga akan mengalami biaya operasional dan distribusi.

Tipe bisnis to bisnis merupakan kedua belah pihak adalah sama sama adalah organisasi bisnis yang melakukan transaksi jual beli melalui media e commerce.

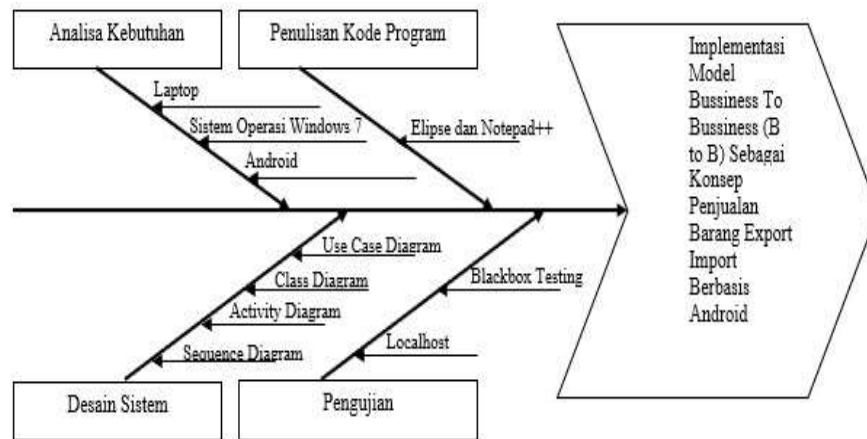
Internet dan dampak perubahannya terhadap bisnis, di internet menyediakan sarana akses internet dalam jangkauan yang cukup luas dimana saja, kapan saja tanpa ada batas ruang dan waktu, dengan internet dapat menyediakan sebuah transaksi dan komunikasi baru dalam bisnis digital dengan biaya yang cukup murah dan dapat dijangkau seluruh dunia. Kemudian banyaknya muncul market digital yang menawarkan fitur B2B dan sejenisnya. Dengan adanya internet memberikan dampak perubahan social dan ekonomi yang cukup besar, dengan adanya internet para pelaku bisnis dapat melakukan transaksi bisnis tanpa harus menyewa lokasi untuk menawarkan produknya karena biasanya untuk transaksi bisnis perlu dilihat dari sisi lokasi pasar yang strategis. Namun di sistem internet ini mungkin pelaku bisnis dapat melihat traffic transaksi dan kebutuhan serta kebiasaan pelaku konsumen yang dominan terhadap produk yang sifatnya seperti apa.

CV. Belawan Transcargo Pratama bergerak dalam bidang penjualan barang export dan import. Barang yang dijual diantaranya yaitu peralatan dapur, makanan, minuman dan lain sebagainya. Biasanya CV. Belawan Transcargo Pratama menjual barang dagangannya melalui marketing yang menawarkan ke masyarakat. Masalah yang terjadi adalah dalam pendataan pelanggan yang kurang cepat dan efisien sehingga sulit untuk melakukan transaksi jika harus selalu mendata kembali. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah sistem yang dapat digunakan untuk menjual sekaligus menginformasikan barang yang dijual kepada masyarakat. Sistem yang dapat digunakan yaitu dengan menghasilkan aplikasi penjualan yang dapat diakses melalui perangkat android dan dapat dikelola melalui web. Namun diperlukan sebuah model sistem penjualan sehingga system yang dibuat dapat mengatasi masalah penjualan yang kurang efisien. Model yang peneliti gunakan yaitu Model Business To Business (B to B). Model B to B merupakan bentuk interaksi e-bisnis secara digital yang dilakukan antara produsen (perusahaan, industri, penyedia barang dan jasa) bekerjasama dengan distributor supplier dan pengecer. Distributor kemudian menyalurkan produk tersebut ke konsumen maupun pelanggan masing masing. [1].

2. METODE PENELITIAN

Dalam melakukan penelitian sangat dibutuhkan mekanisme urutan proses kerja sehingga dapat tercapainya target penelitian. Mekanisme ini sebagai sumber referensi untuk pemecahan masalah dalam membuktikan sebuah hipotesa guna mencapai sebuah tujuan penelitian. Dalam penelitian ini sangat dibutuhkan pemodelan sebuah konsep Bisnis to bisnis yang akan diterapkan pada sebuah perusahaan dan dapat melakukan transaksi penjualan online menjadi lebih efisien dan efektif.

Adapun tahapan-tahapan kerja dalam melakukan model system bisnis antara lain seperti gambar 1, di bawah ini.



Gambar 1. Fish Bone Diagram

Dalam kerangka fishbone ini menjelaskan langkah detail persiapan dalam mengimplementasi sistem yang akan berjalan di perusahaan tersebut. Persiapan yang dilakukan dimulai dari:

Analisa kebutuhan

Analisa Kebutuhan merupakan suatu pengamatan terhadap suatu proses bisnis untuk dilakukan pengembangan sistem, analisa kebutuhan ini dapat didefinisikan dimulai dari kebutuhan data, analisa kebutuhan hardware dan software yang akan digunakan dalam menerapkan sistem tersebut. Kebutuhan data input dimulai dari, data konsumen, data barang, transaksi penjualan, keuntungan, proses pengiriman, data pembayaran dan lainnya. Kebutuhan hardware dan software seperti perangkat PC atau Laptop minimal spesifikasi core i3, chrome, xampp, macromedia, mysql. Kebutuhan data ini yang menyokong dalam analisis kebutuhan yang digambarkan pada fishbone diatas.

Disain Sistem

Disain sistem yang dilakukan menggunakan UML dan disain interface menggunakan Object Oreintes Disain GUI yang memungkinkan dapat menggambarkan template yang akan digunakan.

Penulisan Kode Program

Penulisan kode program digunakan untuk menampung source code program yang digunakan apakah PHP atau sejenisnya dalam mengimplementasikan sistem e commerce ini berbasis web.

Pengujian

Pengujian sistem ini dilakukan dengan cara test case dan uji terhadap pemasukan data dalam database dan transaksi data pemesanan dan penualan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Lenti (2017) dengan judul *Rekaya Proses Bisnis Pada Ecommerce B2B-B2C Menggunakan Sistem Afiliati*, Lenti menyimpulkan penelitian ini mengembangkan suatu sistem penjualan secara online dengan menerapkan model *Bussiness To Bussiness - Bussiness To Costumer* (B2B-B2C) pada dashboard antarmuka konsumen untuk bertransaksi dan berbasis android. Untuk antar muka antara afiliati dan supplier ataupun pemilik produk. Dari Pengujian yang telah dilakukan system dapat mengelola data afiliati, data produk, transaksi penjualan dan komisi untuk afiliati, produk-produk baru diperbaharui secara real time, data para affiliator teridentifikasi dengan baik. [3].

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Setyawan (2018) yaitu *Model Estimasi Relationship Marketing Dalam B to B dengan Pendekatan Dyadic VS Non-Dyadic*, kesimpulan dari hasil penelitian ini konsisten dalam mengambil pemikiran Industrial or International Marketing

and Purchasing atau IMP, Group yang menunjukkan bahwa sifat dasar konstruk atau variabel dalam penelitian RM atau relationship marketing adalah dynamic dan tentang kuatnya dominasi model Bussiness To Bussiness (B to B) dalam penelitian Relationship Marketing. Saran bagi peneliti yang akan meneliti tentang Bussiness To Bussiness B2B adalah menggunakan pendekatan model Dyadic. [4].

Berdasarkan tiga penelitian terdahulu diatas maka dapat disimpulkan bahwa tidak ditemukan adanya kesamaan penelitian dan model Bussiness To Bussiness dapat digunakan dalam berbagai masalah selain penjualan. Oleh karena itu ketiga penelitian terdahulu diatas dapat dijadikan referensi untuk penelitian ini. [5].

1. Aplikasi

Aplikasi adalah program yang dirancang sesuai dengan adopsi perintah yang telah di sesuaikan dengan algoritma digunakan untuk mengeksekusi instruksi atau perintah dari user aplikasi tersebut dengan tujuan mendapatkan hasil dengan tingkat akurasi yang lebih akurat sesuai dengan tujuan yang diharapkan oleh aplikasi tersebut, aplikasi memiliki pemahaman yaitu pemecahan masalah maupun pekerjaan yang menggunakan salah satu tehnik pemrosesan data dan database aplikasi yang biasanya mengacup pada sebuah system komputansi yang dapat melakukan pemrosesan data yang diharapkan. [6].

2. Business To Business (B to B)

B to B dalam E-commerce adalah model pemasaran dimana pelaku dari stransaksi bisnisnya adalah perusahaan, proses transaksi bisnis yang terjadi melibatkan antara 2 (dua) perusahaan atau lebih. Contoh model e-commerce ini adalah beberapa situs mobile banking yang melayani proses transaksi antara suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya. [7].

3. Karakteristik B to B

Konsep bisnis B to B memiliki beberapa karakteristik :

- Mitra dagang yang sudah saling mengetahui dan memahami diantara mereka dan sudah menjalin hubungan bisnis yang berlangsung cukup lama. segala Informasi berkaitan kedua perusahaan dimiliki hanya ditukar dengan mitra dagang tersebut.
- Pertukaran Informasi dilakukan secara terus menerus dan berkala dengan penyajian data yang telah disepakati bersama.
- Salah satu mitra dagang tidak harus menunggu mitra lainnya lainnya untuk mengirimkan data.
- Model yang umum digunakan adalah peer to peer dimana processing intelligence dapat di distribusikan di kedua mitra dagang. [8].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

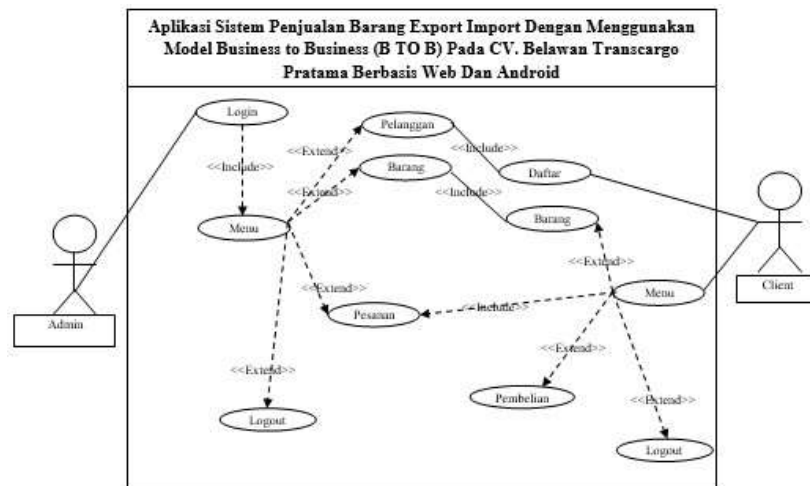
Perancangan Sistem

Rancangan sistem yang dirancang adalah dengan menggunakan beberapa bentuk diagram dari UML.

a. Usecase Diagram

Gambar 2 menjelaskan *Use Case Diagram* tentang Aplikasi Sistem Penjualan Barang Export Import

Dengan Menggunakan Model Business to Business (B to B) Pada CV. Belawan Transcargo Pratama Berbasis Web Dan Android.



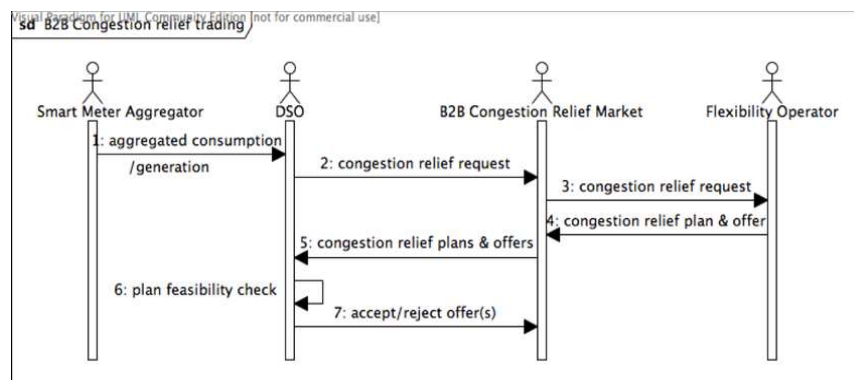
Gambar 2. Use Case Diagram

b. Class Diagram

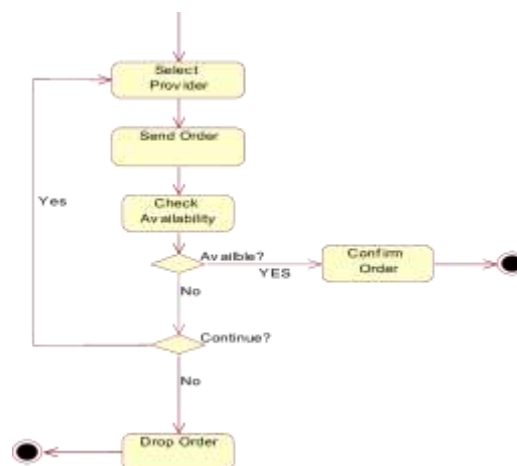
Gambar 3 menjelaskan *Class Diagram* tentang Aplikasi Sistem Penjualan Barang Export Import Dengan Menggunakan Model Business to Business (B to B) Pada CV. Belawan Transcarga Pratama Berbasis Web Dan Android. Dimana ada beberapa table yang telah dibuat, diantaranya : table Kasir, Table Pnejualan, table Bukti Pembayaran, table Customer, table barang dan Tabel Detail Barang.



Gambar 3. Class diagram



Gambar 4. sequence diagram



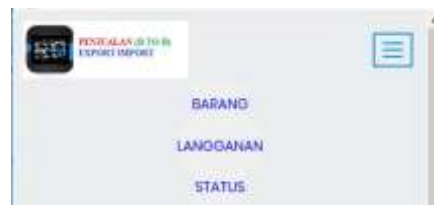
Gambar 5. Activity diagram

Hasil Tampilan Aplikasi

Berikut ini akan dijelaskan tentang tampilan hasil dari perancangan Aplikasi Sistem Penjualan Barang Export Import Dengan Menggunakan Model Business to Business (B to B) Pada CV. Belawan Transcargo Pratama Berbasis Android

1. Tampilan Menu Menu

Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity* Menu dapat dilihat pada gambar 6. Beberapa menu utama akan ditampilkan untuk pelanggan dalam melakukan surveying pada aplikasi ini



Gambar 6. Tampilan Activity Menu

2. Tampilan Menu Produk

Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity* Barang dapat dilihat pada gambar 7. Semua barang barang akan ditampilkan pada menu ini pelanggan dapat mengakses dan memesan barang.



Gambar 7. Tampilan Activity Produk

3. Menu Langganan / Pelanggan

Tampilan berikut ini menyajikan menu pelanggan atau pelanggan seperti pada gambar 6. Pelanggan melakukan registrasi pertama kali kemudian admin akan melakukan konfirmasi setelah itu baru dapat melakukan transaksi terhadap barang yang akan dibeli.

Gambar 8. Menu Pelanggan

4. Tampilan Status Beli

Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity Status* dapat dilihat pada gambar 9.

Gambar 9. Tampilan Activity Status



Gambar 10. Model B2 B

Model B2B ini memodelkan antara siklus konsumen ke perusahaan, kemudian perusahaan juga melakukan kerjasama dalam stok barang kepada supplier melalui proses distribusi dan retailer, dan ending akhir sampai ke konsumen. Konsumen disini masih bersifat produksi karena juga

organisasi pebisnis yang melakukan transaksi penjualan secara online ke konsumen.



Gambar 11. Aktifitas B2 B

Dalam aktifitas B2B ini dimulai dari market Intelligence sampai dengan proses pembayaran.

Market Intelligence

Merupakan suatu sistem bagaimana mengumpulkan informasi dengan lengkap yang mengupas tuntas tentang produk yang akan dibeli atau jasa yang ditawarkan. Kemudian melakukan spesifikasi, service, kualitas dan kuantitasnya.

Prepurchasing

Dalam prepurchasing menyiapkan proposal pembelian, kemudian mencari tau atas sebuah permintaan berdasarkan permintaan, kemudian menyediakan spesifikasi dan negosiasi.

Purchasing

Menyiapkan pemesanan (*ordering*), menyiapkan pengiriman (*delivery*), dan menyiapkan persetujuan pengiriman atas sebuah pemesanan.

Shipping dan penenrimaan barang

Dalam Shipping ini melakukan perencanaan dengan menginformasikan jadwal pengiriman barang atas sebuah pemesanan., kemudian dari proses pengantaran barang ini akan dikeluarkan faktur atas pemesanan suatu barang yang di pesan oleh konsumemn.

Pembayaran

Pembayaran dapat dilakukan dengan sistem apappun misalnya dengan e wallet, transfer bank, top up akun keuangan lainnya, menggunakan kartu debit atau kredit dan lain sebagainya.

Kunci utama dalam membangun sebuah bisnis

Management, merupakan orang yang terlibat dalam organisasi bisnis atau pelaku bisnis yang mengorganisir transaksi penjualan dan menginformasi proses pengiriman barang atas sebuah pesanan.

Marketing, perlu adanya marketing untuk mempromosikan produk yang dijual dengan strategi marketing yang baik, dengan melihat kondisi eksternal dan internal sehingga dapat melakukan strategi digital marketing yang baik untuk menarik minat konsumen dengan gratis atau fitur lainnya yang dapat diaktifkan di kolom penjualan.

Finance, mencari sumber dukungan dana untuk mengoptimalkan produk yang akan dijual sehingga produk selalu dalam keadaan ready stok dalam jumlah yang cukup besar.

4. SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan selama membuat aplikasi sistem informasi penentuan jumlah produksi ini, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan menggunakan aplikasi yang menerapkan konsep b to b ini pada CV. Belawan Transcargo Berbasis Android Pada diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan produk.
2. Dengan aplikasi Berbasis Android Pada CV. Belawan Transcargo kepada masyarakat maka pelanggan bisnis mendapatkan informasi mengenai produk yang dijual di CV. Belawan Transcargo.

5. SARAN

Penulis menyadari bahwa aplikasi ini memiliki banyak kekurangan, saran untuk pengembangan aplikasi pada waktu mendatang adalah:

1. Sebaiknya tidak hanya konsep b to b yang diterapkan pada aplikasi ini akan tetapi konsep lainnya juga agar lebih kompleks.
2. Sebaiknya aplikasi memiliki petunjuk penggunaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Sandria MH, Haryanto EV, Setiawan, A. (2020). Perancangan Aplikasi SMS Dengan Menggunakan Metode RSA Dan Caesar Cipher Berbasis Android. *IT (INFORMATIC TECHNIQUE) JOURNAL*, 2020.
- [2]. Azhar AH, Destari, RA. Wahyuni,L. Rosnelly, R. (2019). Application of AHP Method in Selection of food Criteria in Medan City. *International Conference on Cyber and IT Service Management (CITSM)* 7,1-4,2019.
- [3]. Fahrozi, W. (2016). Penerapan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dalam Menentukan Ras Ayam Serama. *Creative Information Technology Journal*, 3(3), 214-277.
- [4]. Ikorasaki, F. (2018). penerapan metode anp dalam melakukan penilaian kinerja kepala bagiasn produksi (studi kasus: pt. mas putih belitung). *JSIK (Jurnal Sistem Informasi Kaputama)*, 2(1).
- [5]. Meizar, A. (2018). implementasi analitycal hierarchy dan simple additive weighted dalam pemilihan karyawan berprestasi (Studi Kasus: PT. SINAR SOSRO PABRIK DELI SERDANG). *JSIK (Jurnal Sistem Informasi Kaputama)*, 2(1).
- [6]. Meizar, A. (2018) "sistem pendukung keputusan calon pemilihan DPRD partai amanat nasional dari cabang lubuk pakam", *JUSIKOM PRIMA*, Vol. 2, no.1, Aug. 2020.
- [7]. Sari, R. E. Meizar,A. Tanjung,DH. and Nugroho,AY "Decision making with AHP for selection of employee," 2017 5th International Conference on Cyber and IT Service Management (CITSM), Denpasar, 2017, pp.1-5.
- [8]. Soeheri, S., & Sanjaya, A. (2018). Penerapan Metode Certainty Factor dalam Expert Sistem Pendeteksi Dini Lesbian Dan Gay. *IT (INFORMATIC TECHNIQUE) JOURNAL*, 6(2), 137-148.