

## PENERAPAN *BUSINESS TO CUSTOMER (B2C)* PADA SISTEM PENJUALAN IKAN BAKAR DI L2B BERBASIS ANDROID

**Bella Vannia Daris**

Sistem Informatika, STIKOM Uyelindo, bella.daris123@gmail.com

**Semlinda Juszandri Bulan**

Sistem Informasi, STIKOM Uyelindo, semlinda@yahoo.com

### Abstrak

Ikan Bakar L2B adalah usaha kecil dan menengah (UKM) bergerak di bidang kuliner yang menjual ikan bakar di kota Kupang. Sistem penjualan yang digunakan di Ikan Bakar L2B hanya menggunakan ponsel (hp), sehingga penjualan ikan bakar di Ikan Bakar L2B masih minim, karena hanya pelanggan yang memiliki nomor kontak Ikan Bakar L2B saja yang bisa memesan ikan bakar dan jika pelanggan ingin mengetahui informasi tentang tempat untuk ikan L2B maka pelanggan harus berkunjung langsung ke tempat Ikan Bakar L2B. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat aplikasi penjualan ikan bakar berbasis Android untuk Ikan Bakar L2B dengan menerapkan konsep *Business To Customer (B2C)* sehingga dapat meningkatkan kinerja Ikan Bakar L2B dan memudahkan konsumen dalam memesan dan mengetahui informasi tentang harga jual ikan lewat aplikasi Android. Metode pengembangan perangkat lunak yang digunakan adalah metode Waterfall. Hasil penelitian ini adalah aplikasi ini dapat membantu Ikan Bakar L2B untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan ikan bakar, dan membantu pelanggan yang ingin mendapatkan informasi harganya, dan memesan ikan bakar tanpa perlu datang langsung ke Ikan Bakar L2B.

**Kata Kunci:** *business to customer (B2C), fish, sales*

### 1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi dan komunikasi pada masa sekarang ini telah mengalami perkembangan dengan pesat. Kecepatan dan ketepatan menjadi syarat utama dalam segala bentuk proses dan kebutuhan yang dilakukan oleh manusia, terlebih dalam hal informasi dan komunikasi. Media yang paling banyak digunakan dalam memenuhi kebutuhan informasi dan komunikasi adalah komputer dan *handphone* yang dijumpai oleh internet sehingga perpindahan informasi tidak dibatasi ruang dan waktu.

Dalam dunia bisnis dampak positif teknologi itu kini tidak hanya bisa dirasakan oleh bisnis dengan skala besar. Usaha Kecil Menengah yang melibatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam menjalankan usahanya akan dapat mempermudah para pelaku usaha untuk menunjang aktivitas bisnis. Keterlibatan teknologi informasi dan komunikasi dalam hal ini akan membuat usaha menjadi lebih mudah, lebih cepat dan lebih diandalkan untuk meminimalkan kesalahan manusia.

Ikan Bakar L2B merupakan salah satu usaha kuliner di kota Kupang yang menjual ikan bakar. Namun dengan sistem yang berjalan sekarang, masalah yang terjadi pada pihak ikan bakar L2B adalah pihak Ikan Bakar L2B belum ada media khusus untuk mempromosikan sekaligus menjual ikan bakar, dan masalah yang terjadi pada pihak *customer* yaitu *customer* harus datang langsung ke Ikan Bakar L2B apabila ingin mendapatkan informasi mengenai jenis dan harga ikan

yang dijual, dan hanya *customer* yang memiliki nomor *handphone* Ikan bakar L2B saja yang bisa memesan ikan bakar.

Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah di Ikan Bakar L2B untuk mengembangkan bisnis penjualannya yaitu dengan menerapkan *Business to Customer* pada sistem penjualan Ikan Bakar di L2B berbasis Android. Fungsi utama aplikasi ini adalah untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan ikan bakar. *Customer* dapat memperoleh informasi mengenai jenis dan harga ikan serta dapat memesan ikan bakar di Ikan Bakar L2B hanya dengan menggunakan aplikasi tanpa harus datang langsung ke Ikan Bakar L2B. Aplikasi ini menyediakan fasilitas-fasilitas seperti jenis dan harga ikan beserta gambarnya, sehingga konsumen dapat mengetahui informasi mengenai jenis dan harga ikan, serta pelanggan yang hendak membeli ikan bakar tidak perlu berlama-lama mengantri saat ingin membeli ikan bakar di Ikan Bakar L2B. Aplikasi ini juga menyediakan fasilitas pesan antar sehingga pelanggan bisa menghemat waktu dan uang.

Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah aplikasi penjualan ikan bakar berbasis Android dengan menerapkan *Business to Customer* pada sistem penjualan ikan bakar sehingga dapat meningkatkan penjualan dan dapat memasarkan produk secara luas.

### 2. TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Landasan Teori

*Business to Customer (B2C)* adalah konsep bisnis dimana penjual (produsen) berhadapan langsung dengan pembelinya. Sifat dari bisnis tersebut adalah terbuka dan bebas dimanfaatkan oleh khalayak umum yang dilakukan secara elektronik. Cara mengaksesnya melalui sebuah situs yang disediakan oleh sang penjual, dalam hal ini organisasi atau perusahaan akan bersaing dengan pelaku bisnis lain di dunia maya (*virtual world*) [1].

*Business to Customer (B2C)* memiliki karakteristik sebagai berikut [2]:

1. Terbuka untuk umum, dimana informasi disebar ke umum.
2. Servis yang diberikan bersifat umum (*generik*) dengan mekanisme yang dapat digunakan oleh khalayak ramai.
3. Servis diberikan berdasarkan permohonan (*on demand*). Konsumen melakukan inisiatif dan produser harus siap memberikan respon sesuai dengan permohonan.
4. Pendekatan *client/server* sering digunakan dimana diambil asumsi *client (customer)* menggunakan sistem yang minimal (berbasis Web) dan *processing (business procedure)* diletakan di sisi *server*.

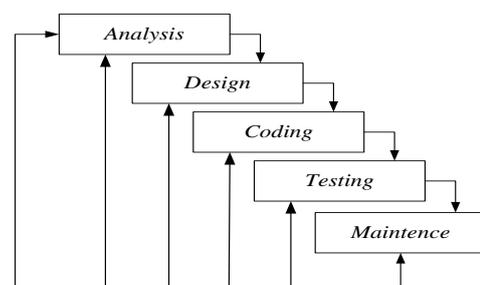
## 2.2 Penelitian Terdahulu

[3] melakukan penelitian berjudul Implementasi *E-Commerce* sebagai Media Promosi dan Penjualan Secara Elektronik (Studi Kasus pada Toko Jumbo Cell Bangil). Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan sistem penjualan yang berjalan saat ini, mengidentifikasi permasalahan yang ada serta melakukan implementasi *e-commerce* guna memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi. Hasil penelitian ini adalah implementasi sistem *e-commerce* dengan menggunakan program *open source* bernama Prestashop. Dengan menggunakan Prestashop sistem penjualan dapat berjalan dengan baik dimana Toko Jumbo Cell tidak perlu menggunakan media promosi berupa penyebaran brosur serta spanduk yang membutuhkan biaya yang banyak.

[4] melakukan penelitian berjudul Implementasi *E-Commerce* sebagai Media Penjualan *Online* (Studi Kasus pada Toko Pastbrik Kota Malang). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengimplementasikan *website e-commerce* yang berfungsi sebagai media promosi dan penjualan elektronik serta mengetahui kendala yang dihadapi dalam mengimplementasikan *website e-commerce*. Hasil penelitian implementasi *e-commerce* dengan menggunakan *software* *opencart* pada toko Pastbrik Malang ini dapat membantu mengurangi biaya yang dikeluarkan serta dapat menyampaikan informasi secara detail dan cepat mengenai produk kepada pelanggan.

## 3. METODE

Metode pengembangan perangkat lunak yang digunakan adalah Waterfall. Model Waterfall merupakan salah satu model proses perangkat lunak yang mengambil kegiatan proses dasar seperti spesifikasi, pengembangan, validasi dan evolusi dengan mempresentasikannya sebagai fase-fase proses yang berbeda seperti analisis dan definisi persyaratan, perancangan perangkat lunak, implementasi dan pengujian unit, integrasi dan pengujian sistem, operasi dan pemeliharaan [5].



Gambar 1. Model Waterfall [5]

Model ini menawarkan cara pembuatan perangkat lunak secara lebih nyata.

### a. Analisis kebutuhan perangkat lunak (*analysis*)

Layanan, tujuan, dan batasan dibentuk berdasarkan wawancara dengan pemilik Ikan Bakar L2B sebagai calon pengguna sistem, pada tahap ini dihasilkan spesifikasi dari sistem. Selain dengan wawancara, pada tahap ini juga dilakukan observasi langsung di lokasi Ikan Bakar L2B untuk memahami proses yang sedang berjalan dan kendala pada proses yang sedang berjalan.

### b. Perancangan perangkat lunak (*design*)

Desain sistem membagi kebutuhan ke perangkat lunak atau *software*. Pada tahap ini dibangun arsitektur sistem Android secara keseluruhan dengan mengidentifikasi perangkat lunak dan relasinya. Tahap ini merupakan lanjutan dari proses *requirements definition (analysis requirement)*. Tahap ini akan dilakukan perencanaan data akun, yang akan diolah dalam aplikasi serta, mendefinisikan kebutuhan pengguna, dan siapa saja yang dapat mengakses aplikasi ini.

### c. Implementasi perangkat lunak (*coding*)

Implementasi perangkat lunak dilakukan pada tahapan ini, aplikasi seharusnya sudah menghasilkan beberapa unit program. seperti *form* program, *form* kegiatan, *form* belanja dan *form* pengguna. Unit yang dihasilkan akan diuji, apakah sudah memenuhi fungsinya dengan baik atau masih perlu dilakukan perbaikan.

### d. Pengujian perangkat lunak (*testing*)

Seluruh unit program disatukan dan diuji sebagai suatu aplikasi yang utuh, dan untuk memastikan bahwa aplikasi yang terbentuk telah sesuai dengan kebutuhan untuk mempermudah pelanggan Ikan Bakar L2B dalam

memesan ikan bakar. Jika telah memenuhi kebutuhan, maka aplikasi dapat digunakan oleh *user*.

e. Perawatan (*maintenance*)

Melakukan pemeliharaan atau perawatan terhadap aplikasi dimana pemilik Ikan Bakar L2B dapat mulai melakukan pengoperasian aplikasi dan jika diperlukan dapat melakukan perbaikan-perbaikan kecil.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menghasilkan sebuah aplikasi yang mampu menyediakan layanan pemesanan ikan bakar dan informasi seputar Ikan Bakar L2B.

a. Antarmuka menu utama

Pada menu utama terdapat beberapa tombol yaitu cek ikan bakar, jenis ikan, pemesanan, komentar, *facebook*, lokasi L2B, bantuan dan tentang aplikasi.



Gambar 2. Antarmuka menu utama

b. Antarmuka cek ikan bakar

Antarmuka cek ikan bakar digunakan oleh pelanggan untuk mengecek informasi Ikan Bakar L2B diantaranya yaitu informasi stok ikan bakar, informasi jam layanan, informasi diskon dan lain-lain.



Gambar 3. Antarmuka cek ikan bakar

c. Antarmuka *login* pelanggan

Antarmuka *login* pelanggan digunakan pelanggan untuk melakukan pemesanan ikan bakar, *username* dan *password* diperoleh dari pelanggan di saat pelanggan melakukan registrasi pelanggan.



Gambar 4. Antarmuka *login* pelanggan

d. Antarmuka pemesanan ikan bakar

Antarmuka cek status pemesanan ikan bakar digunakan pelanggan dalam melakukan pengecekan status pemesanan yang telah dilakukan.



Gambar 5. Antarmuka pemesanan ikan bakar

e. Antarmuka cek status pemesanan

Antarmuka cek status pemesanan ikan bakar digunakan pelanggan dalam melakukan pengecekan status pemesanan yang telah dilakukan.



Gambar 6. Antarmuka cek status pemesanan

f. Antarmuka registrasi pelanggan

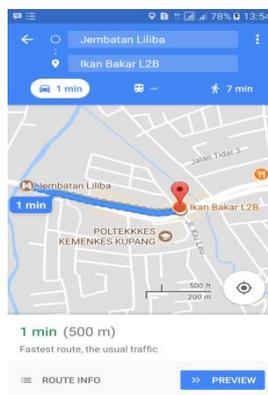
Antarmuka registrasi pelanggan digunakan untuk registrasi pelanggan L2B agar dapat melakukan pemesanan ikan bakar di L2B dengan memperoleh *username* dan *password*.



Gambar 7. Antarmuka registrasi pelanggan

g. Antarmuka lokasi L2B

Antarmuka lokasi digunakan untuk menampilkan lokasi L2B.



Gambar 8. Antarmuka lokasi L2B

## 5. KESIMPULAN

Penelitian ini menghasilkan sebuah aplikasi yang mampu memberikan kemudahan pada masyarakat kota Kupang khususnya dalam melakukan pemesanan dan mengakses informasi penjualan ikan bakar serta dapat mengetahui lokasi Ikan Bakar L2B.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Nugroho, A., 2006, *E-Commerce Memahami Perdagangan Modern di dunia Maya*, Informatika, Bandung.
- [2] Sunarto, Andi, 2009, *Seluk Beluk E-Commerce*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- [3] Arcanggih, J.D., Kertahadi, Riyadi, 2014, Implementasi *E-Commerce* sebagai Media Promosi dan Penjualan Secara Elektronik (Studi Kasus pada Toko Jumbo Cell Bangil), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 14, No. 1, Halaman 1-10.
- [4] Maulana, S. M., Susilo, H. dan Riyadi, 2015, Implementasi *E-Commerce* sebagai Media Penjualan *Online* (Studi Kasus pada Toko

Pastbrik Kota Malang), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 29, No. 1, Halaman 1-9.

- [5] Sommerville, L., 2011, *Software Engineering (Rekayasa Perangkat Lunak)*, Erlangga, Jakarta.