

UNES Journal of Information System

Volume 7, Issue 2, December 2022

P-ISSN 2528-3502

E-ISSN 2528-5955

Open Access at: <https://fe.ekasakti.org/index.php/UJIS>

APLIKASI PENJUALAN BAHAN BAKU FURNITURE DENGAN MODEL BUSSINES TO BUSSINES (B2B) (STUDI KASUS: CV. LESTARI INTI MAKMUR)

APPLICATION OF SALES OF FURNITURE RAW MATERIALS WITH THE BUSSINES TO BUSSINES (B2B) MODEL (CASE STUDY: CV. LESTARI INTI MAKMUR)

Handika Putra Lubis ¹⁾, Robiatul Adawiyah ²⁾

^{1,2}Program Studi Informatika Fakultas Teknik Dan Ilmu Komputer Universitas Potensi Utama.

E-mail: handikaputralubis@gmail.com², Robiatulbintisyarifuddin@gmail.com²

INFO ARTIKEL

Koresponden:

Handika Putra Lubis

handikaputralubis@gmail.com

Kata kunci

Penjualan, perusahaan, furniture, Online, Bahan Baku.

Website:

<https://fe.ekasakti.org/index.php/UJIS>

Hal: 001 - 012

ABSTRAK

CV. Lestari Inti Makmur adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan bahan baku furniture yang terdiri dari berbagai macam ukuran kawat baja ringan, kayu solid, plywood, particle board, dan lain sebagainya. Biasanya CV. Lestari Inti Makmur menjual Bahan baku furniture melalui marketing yang menawarkan ke perusahaan lain yang menjual kembali bahan baku furniture. Masalah yang terjadi di CV. Lestari Inti Makmur mengalami penurunan omset penjualan, hal ini disebabkan penjualan hanya mengandalkan marketing yang menawarkan bahan baku furniture secara langsung ke penjual furniture lain dan tidak memiliki aplikasi penjualan yang dapat dilihat melalui situs Web, sehingga tidak memiliki jalur penjualan diberbagai tempat. Penawaran yang dilakukan dengan memperkenalkan bahan baku furniture secara langsung dan menjelaskan secara detail mengenai produk furniture. CV. Lestari Inti Makmur tidak memiliki aplikasi penjualan online sehingga tidak dapat dibeli secara langsung melalui aplikasi penjualan online. Hal ini terlihat bahwa penjualan hanya mengandalkan marketing dan tidak ada jalur lain yang dapat mendongkrak omset penjualan sehingga pelanggan yang membeli hanya orang-orang yang mendapat penawaran dari marketing.

Copyright © 2022 UJIS. All rights reserved.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Corresponden:

Handika Putra

Lubis

handikaputralubis@gmail.com

Keywords:

Sales, company, furniture, Online, Raw Materials.

Website:

<https://fe.ekasakti.org/index.php/UJIS>

Page: 001 - 012

CV. Lestari Inti Makmur is a company engaged in the sale of furniture raw materials consisting of various sizes of mild steel wire, solid wood, plywood, particle board, and so on. Usually CV. Lestari Inti Makmur sells furniture raw materials through marketing which offers to other companies that resell furniture raw materials. The problems that occur in CV. Lestari Inti Makmur has experienced a decline in sales turnover, this is due to sales only relying on marketing which offers furniture raw materials directly to other furniture sellers and does not have a sales application that can be viewed via the Web site, so it does not have sales channels in various places. Offers made by introducing furniture raw materials directly and explaining in detail about furniture products. CV. Lestari Inti Makmur does not have an online sales application so it cannot be purchased directly through an online sales application. It can be seen that sales only rely on marketing and there are no other channels that can boost sales turnover so that customers who buy are only people who get offers from marketing.

Copyright © 2022 UJIS. All rights reserved..

PENDAHULUAN

CV. Lestari Inti Makmur adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan bahan baku *furniture* yang terdiri dari berbagai macam ukuran kawat baja ringan, kayu solid, *plywood*, *particle board*, dan lain sebagainya. Biasanya CV. Lestari Inti Makmur menjual Bahan baku *furniture* melalui *marketing* yang menawarkan ke perusahaan lain yang menjual kembali bahan baku *furniture*. Bahan baku adalah bahan yang menjadi bagian produk jadi dan dapat diidentifikasi ke produk jadi. Sebagian bahan baku diambil langsung dari sumber aslinya. Namun yang lebih sering terjadi, bahan baku dibeli dari perusahaan lain yang merupakan Bahan baku jadi dari sisi pemasok. (Maryanto, 2020: 9). Masalah yang terjadi adalah CV. Lestari Inti Makmur mengalami penurunan omset penjualan, hal ini disebabkan penjualan hanya mengandalkan *marketing* yang menawarkan bahan baku *furniture* secara langsung ke penjual *furniture* lain dan tidak memiliki aplikasi penjualan yang dapat dilihat melalui situs *Web*, sehingga tidak memiliki jalur penjualan diberbagai tempat. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah cara yang dapat digunakan untuk penjualan bahan baku *furniture* kepada perusahaan lain yang menjual kembali bahan baku *furniture*.

Cara yang dapat digunakan adalah dengan pemasaran bisnis. Pasar bisnis merupakan pasar terbesar dalam keseluruhan kegiatan bisnis jika dibandingkan dengan pasar konsumen akhir. Pemasaran bisnis merupakan pemasaran barang serta

layanan yang diberikan kepada pasar bisnis, baik untuk dijual kembali atau digunakan oleh perusahaan pembeli. (Utami dan Hasanah, 2018: 111). Oleh karena itu peneliti menerapkan sistem komputer untuk membuat aplikasi penjualan yang dapat membantu penjualan dengan pemasaran bisnis 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.

Peneliti menggunakan model *e-commerce* untuk mendongkrak omset penjualan. Namun terdapat beberapa model pada *e-commerce* diantaranya *business to business* (B2B), *business to consumer* (B2C), *consumer to consumer* (C2C), *consumer to business* (C2B) dan lain sebagainya. Akan tetapi untuk melakukan penjualan antar penjual maka model yang tepat untuk digunakan adalah *business to business* (B2B). Model *Business to Business* (B2B) adalah bentuk interaksi *e-commerce* secara *online* yang terjadi antara produsen (perusahaan, industri, penyedia Bahan baku dan jasa) dengan distributor (*Supplier*) dan pengecer. Distributor atau pengecer ini kemudian menyalurkan produk tersebut ke konsumen masing masing. (Lenti, 2017: 42). Dengan adanya sistem penjualan bahan baku *furniture* menggunakan Model *Business to Business* maka perusahaan lain yang menjual kembali bahan baku *furniture* mendapatkan informasi penjualan *furniture* dan CV. Lestari Inti Makmur dapat menjual bahan baku *furniture* dengan lebih baik.

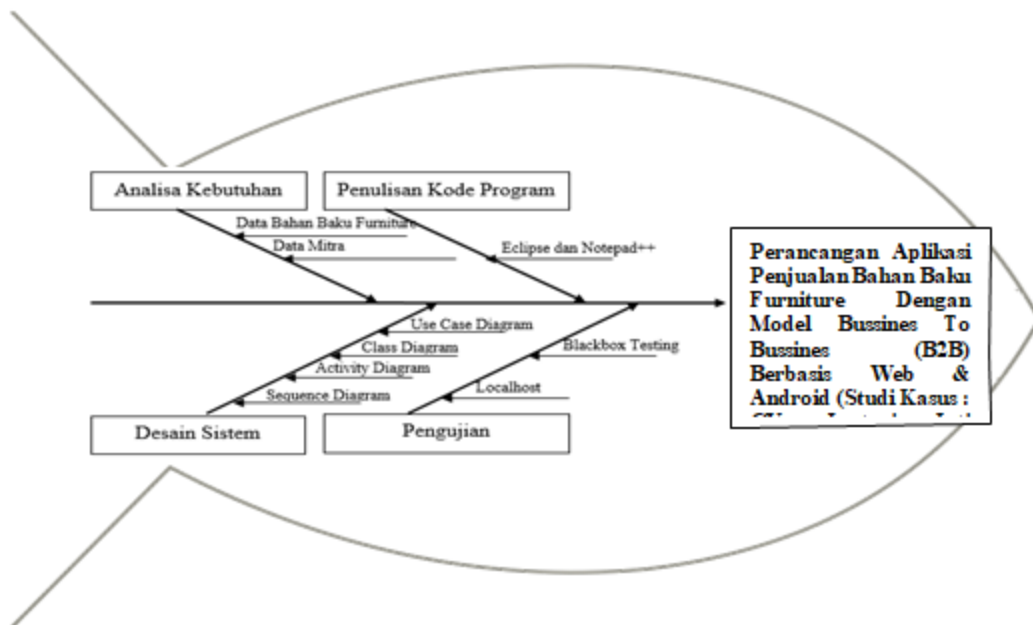
METODE PENELITIAN

Sistem yang dirancang memerlukan pengumpulan data pastinya, dalam proses pengumpulan data terdapat beberapa cara, berikut diantaranya:

1. Pengamatan Langsung (*Observation*), yaitu Melakukan pengamatan secara langsung ke CV. Lestari Inti Makmur untuk pengambilan data yang diperlukan berkaitan tentang penjualan bahan baku *furniture*.
2. Wawancara (*Interview*), yaitu Teknik ini secara langsung bertatap muka dengan Bapak Susanto sebagai Direktur CV. Lestari Inti Makmur untuk mendapatkan penjelasan dari masalah-masalah yang sebelumnya kurang jelas yaitu tentang penjualan bahan baku *furniture*.
3. Sampel (*Sampling*), yaitu Meneliti dan memilih data-data yang tersedia dan sesuai dengan bidang yang dipilih sebagai berkas lampiran.
4. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu mengutip dari beberapa bacaan yang berkaitan dengan pelaksanaan skripsi yang dikutip dapat berupa teori.
5. Metode Perancangan Sistem

Dalam membuat sebuah perangkat terdiri dari beberapa tahapan yang menggambarkan sebuah kegiatan yang dilakukan sehingga mempermudah dalam mendefinisikan perangkat tersebut, beberapa tahapan yang digunakan dalam penelitian membuat sebuah perangkat ini adalah sebagai berikut:
Prosedur Perancangan

Langkah- langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan perancangan dapat dilihat pada gambar 1. di bawah ini:



Gambar 1 Diagram Fishbone

Keterangan:

1. Analisa Kebutuhan

Analisa kebutuhan adalah menganalisa kebutuhan sistem yang sudah ada dan menambahkan sistem yang baru dalam perancangan bila ternyata dibutuhkan. Sesuai penyelesaian yang akan dilakukan, kebutuhan pokok yang harus ada pada perancangan aplikasi ini adalah:

- a. Aplikasi ini membutuhkan data Bahan baku *Furniture* yang dapat digunakan sebagai inputan pada saat permohonan kemitraan di CV. Lestari Inti Makmur.
- b. Aplikasi ini membutuhkan *hardware* minimum laptop *Processor Core I3*, RAM 4 GB dan HDD 500. Membutuhkan *software* Sistem Operasi *Windows*, Platform *Eclipse*, *Notepad++* dan *Appserv*.

2. Desain Sistem

Untuk mendesain sistem peneliti menggunakan beberapa pemodelan UML yaitu *use case diagram*, *class diagram*, *activity diagram* dan *sequence diagram*.

3. Penulisan Kode Program

Dalam penulisan kode program, peneliti menggunakan bahasa pemrograman HTML, PHP, *Javascript*, *Java Android*, XML dan menggunakan basis data MySQL. Dan model B To B diterapkan ke dalam penulisan kode program.

4. Pengujian

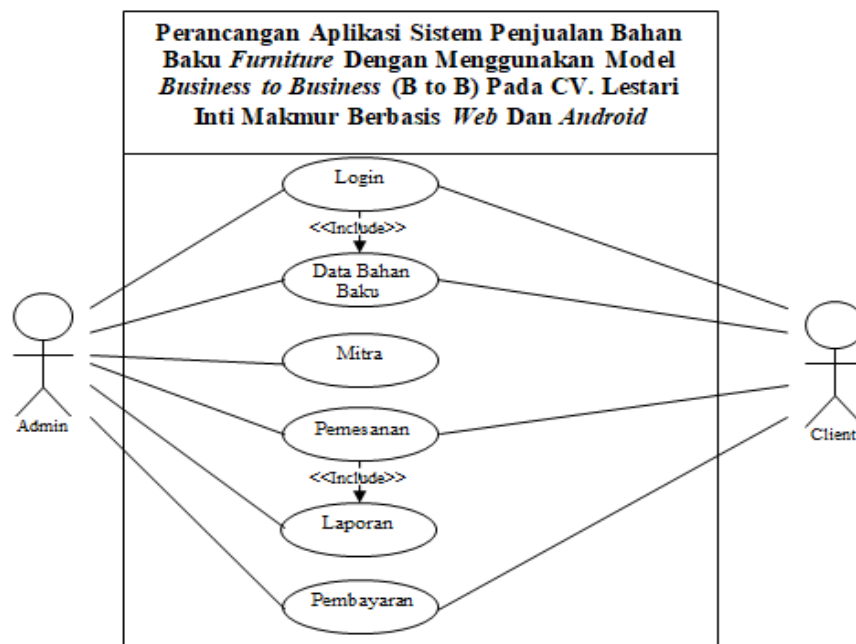
Pengujian program dilakukan untuk mengetahui kekurangan sistem. Apabila terdapat kekurangan sistem atau program tidak berjalan dengan baik, maka akan dilakukan perbaikan sampai seluruh program berjalan dengan baik. Pengujian dengan teori menggunakan *blackbox tesing* dan pengujian dengan praktek menggunakan *localhost*.

5. Hasil

Pada tahapan ini Perancangan Aplikasi Penjualan Bahan Baku Furniture Dengan Model *Bussines To Bussines* (B2B) (Studi Kasus: CV. Lestari Inti Makmur) sudah dapat digunakan.

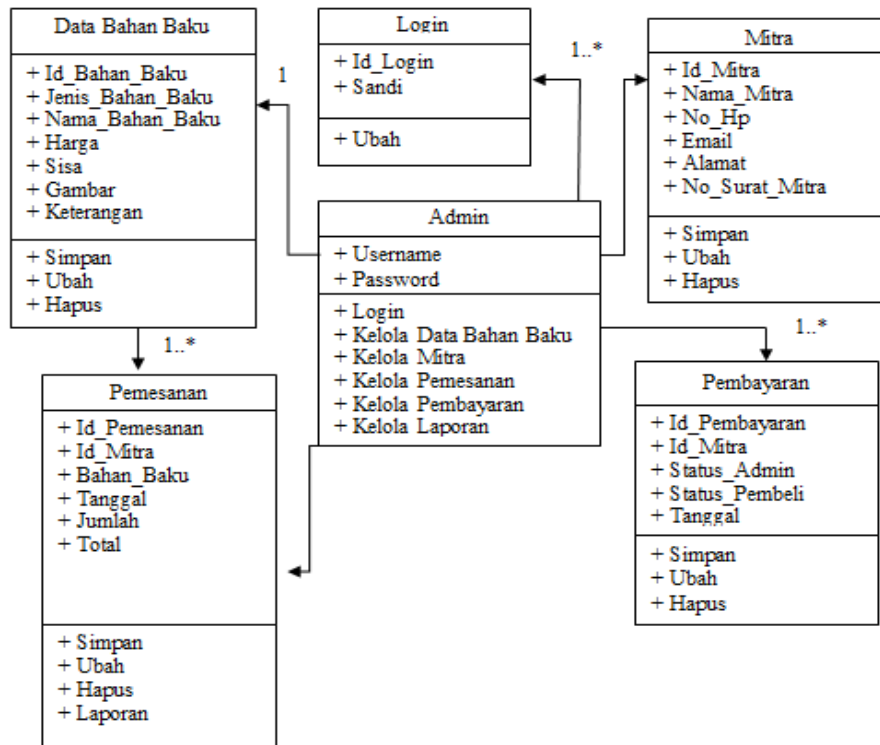
HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penyusunan suatu program memerlukan suatu model yang berbentuk diagram yang didalam nya menjelaskan suatu alur sistem yang akan di buat. Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan model UML Yang di dalam nya menggunakan diagram *Use Case*. Kemudian digambarlah suatu diagram *Use Case* Pada gambar 2 berikut ini:



Gambar 2 Use Case Diagram

Rancangan kelas-kelas yang peneliti gunakan di dalam sistem yang akan di rancang atau bangun dapat dilihat pada gambar 3 ini:



Gambar 3. Class Diagram

Berikut ini tampilan aplikasi yang dirancang:

1. Tampilan Form Login

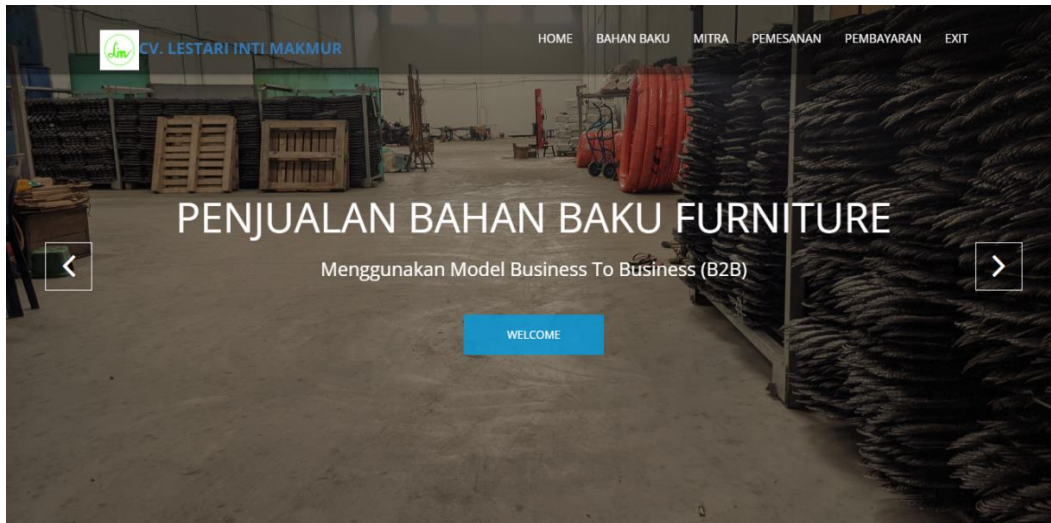
Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk melakukan login admin atau user dapat dilihat pada gambar 4 sebagai berikut:



Gambar 4. Tampilan Form Login

2. Tampilan Form Menu

Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan menu dapat dilihat pada gambar 5 sebagai berikut:



Gambar 5. Tampilan *Form* Menu

3. Tampilan *Form* Bahan Baku

Tampilan *Form* Bahan Baku disajikan untuk menampilkan data Bahan Baku, tampilan *form* Penyajian dapat dilihat pada gambar 6 sebagai berikut:



Gambar 6. Tampilan *Form* Bahan Baku

4. Tampilan *Form* Mitra

Tampilan *Form* Mitra disajikan untuk menampilkan data Mitra, tampilan *form* Mitra dapat dilihat pada gambar 7 sebagai berikut:

Nama Mitra	No.HP	Email	Alamat	No.Surat	AKSI

BAHAN BAKU

Bahan baku adalah bahan yang menjadi bagian produk jadi dan dapat diidentifikasi ke produk jadi.

BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

Business To Business (B2B) adalah model e-commerce dimana pelaku bisnisnya adalah perusahaan, proses transaksi yang terjadi melibatkan antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

Gambar 7. Tampilan Form Mitra

5. Tampilan Form Pemesanan

Tampilan Form Pemesanan disajikan untuk menampilkan data Pemesanan yang tersedia, tampilan form Pemesanan dapat dilihat pada gambar 8 sebagai berikut:

Mitra	Bahan Baku	Tanggal	Jumlah	Total	AKSI
		dd/mm/yyyy			

BAHAN BAKU

Bahan baku adalah bahan yang menjadi bagian produk jadi dan dapat diidentifikasi ke produk jadi.

BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

Business To Business (B2B) adalah model e-commerce dimana pelaku bisnisnya adalah perusahaan, proses transaksi yang terjadi melibatkan antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

Gambar 8. Tampilan Form Pemesanan

6. Tampilan Form Laporan Pemesanan

Tampilan Form Laporan Pemesanan disajikan untuk menampilkan data Pembayaran yang tersedia, tampilan form Laporan Pemesanan dapat dilihat pada gambar 9 sebagai berikut:

Print dialog: Total: 1 sheet of paper, Printer: Microsoft Print to PDF, Copies: 1, Layout: Portrait, Pages: All, Color: []

LAPORAN PEMESANAN
CV. Lestari Inti Makmur

Mitra	Bahan Baku	Tanggal	Jumlah	Total

Medan, 12 Agustus 2022

Gambar 9. Tampilan Form Laporan Pemesanan

7. Tampilan Form Pembayaran

Tampilan Form Pembayaran disajikan untuk menampilkan data Pembayaran yang tersedia, tampilan form Pembayaran dapat dilihat pada gambar 10 sebagai berikut:

Gambar 10. Tampilan *Form* Pembayaran

Tampilan Hasil Bagian Client

1. Tampilan *Activity* Login

Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity* Login dapat dilihat pada gambar 11 sebagai berikut:



Gambar 11. Tampilan *Activity* Login

2. Tampilan *Activity* Menu

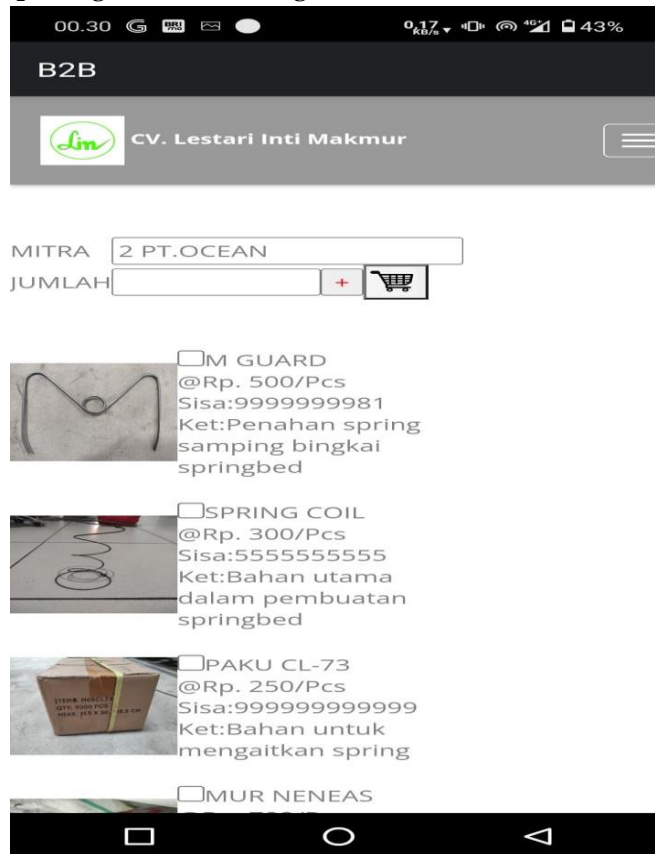
Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity* Menu dapat dilihat pada gambar 12 sebagai berikut:



Gambar 12. Tampilan *Activity Menu*

3. Tampilan *Activity Bahan Baku*

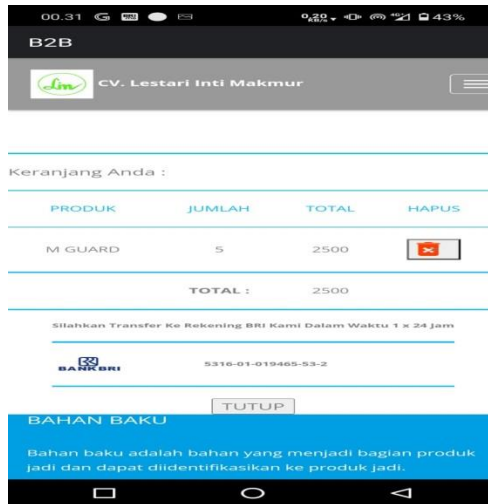
Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity Bahan Baku* dapat dilihat pada gambar 13 sebagai berikut:



Gambar 13. Tampilan *Activity Bahan Baku*

4. Tampilan *Activity Pemesanan*

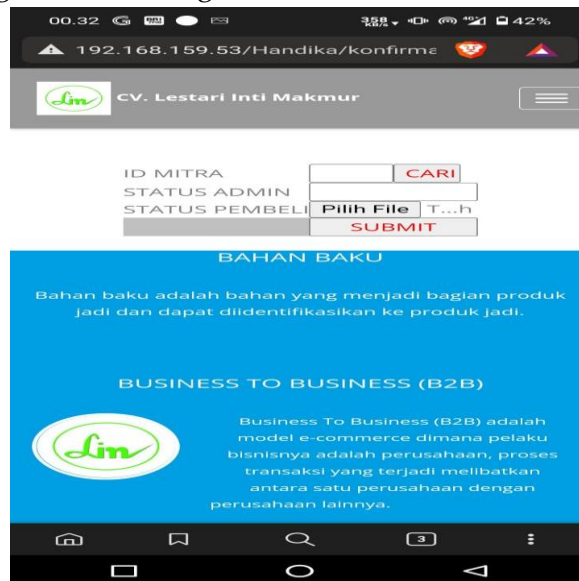
Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity Pemesanan* dapat dilihat pada gambar 14 sebagai berikut:



Gambar 14. Tampilan *Activity* Pemesanan

5. Tampilan *Activity* Pembayaran

Tampilan yang disajikan oleh sistem untuk menampilkan *Activity* Pembayaran dapat dilihat pada gambar 15 sebagai berikut:



Gambar 15. Tampilan *Activity* Pembayaran

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dari bab-bab sebelumnya yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan menggunakan Aplikasi Sistem Penjualan Bahan baku furniture Dengan Menggunakan Model *Business to Business* (B to B) Pada CV. Lestari Inti Makmur Berbasis *Web* Dan *Android* maka CV. Lestari Inti Makmur dapat meningkatkan omset penjualan bahan baku furniture.

2. Dengan menggunakan data mitra dan bahan baku yang dijual maka dapat mengimplementasikan model *Business to Business* (b to b) terhadap sistem penjualan bahan baku furniture.
3. Dengan menggunakan pemrograman *java Android* dan *Web* maka dapat menghasilkan Aplikasi Sistem Penjualan Bahan baku furniture Dengan Menggunakan Model *Business to Business* (B to B) Pada CV. Lestari Inti Makmur Berbasis *Web* Dan *Android*.

DAFTAR PUSTAKA

- Lenti, F. N. (2017). "Rekayasa proses bisnis pada e-commerce b2b-b2c menggunakan sistem afiliasi". *JIKO (Jurnal Informatika dan Komputer)*, 2(1).
- Maryanto, D. (2020). "PENGARUH PERSEDIAAN BAHAN BAKU TERHADAP LABA BERSIH PERUSAHAAN PADA PT. YOKOGAWA INDONESIA". *JURNAL LENTERA AKUNTANSI*, 5(2), 1-22.
- Solli, N. S., & Sompie, S. R. (2021). "Aplikasi *Web* UPT Bimbingan Dan Konseling Universitas Sam Ratulangi". *Jurnal Teknik Informatika*, 16(4), 535-546.
- Suriyanto, A. D. (2016). "PENGGELOLAAN KOTAK REVIEW/ULASAN PADA SISTEM PENJUALAN PADA TOKO ONLINE". *Jurnal Komunikasi*, 7(2).
- Utami, H. N., & Hasanah, G. A. (2017). "Model Pemasaran Business-to-business Dan Jaringan Nilai Produk Agroindustri Olahan Tebu Molasses". *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 2(2), 107-120.
- Wowiling, W. I., Tulenan, V., & Sugiarto, B. A. (2021). "Aplikasi Pembelajaran Interaktif Pengenalan Batik Nusantara". *Jurnal Teknik Informatika*, 16(4), 507-516.
- Yunita, I., & Suryani, L. (2018). "Perancangan E-Commerce Batik Pada Batik Banten". *Jurnal Ilmiah Sains Dan Teknologi*, 2(1), 66-81.
- Siregar, I., Yahyan, W., & Mallisza, D. (2020). Decision Support System in Choosing The Quality of Charcoal Briquettes from Coconut Shell to Improve The Quality and Maximised by The Method of Analytical Hierarchy Process (the case study in Padang pariaman). *Digital Zone: Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 10(2), 199-205. <https://doi.org/10.31849/digitalzone.v10i2.3274>
- Mallisza, D., Hadi, H. S., & Aulia, A. T. (2022). Implementasi Model Waterfall Dalam Perancangan Sistem Surat Perintah Perjalanan Dinas Berbasis Website Dengan Metode SDLC. *Jurnal Teknik, Komputer, Agroteknologi Dan Sains*, 1(1), Page 24-35. <https://doi.org/10.56248/marostek.v1i1.9>