

**E-COMMERCE PADA PERUSAHAAN CV. BULU NUSANTARA GRESIK (STUDI KASUS : PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA)**

<sup>1)</sup> Muhammad Syamsuddin, <sup>2)</sup> Emmy Wahyuningtyas

<sup>1,2)</sup> Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya  
[Syamsuddin65@gmail.com](mailto:Syamsuddin65@gmail.com) <sup>1)</sup>, [Emmy@if.uwks.ac.id](mailto:Emmy@if.uwks.ac.id) <sup>2)</sup>

**Abstrak**

Hasil bahan baku pakan ternak yang melimpah dan berkualitas merupakan salah satu tanda bahwa sebuah perusahaan tersebut telah sukses menjadi sebuah perusahaan yang layak untuk dipercaya oleh masyarakat luas. Untuk mendapatkan jumlah konsumen yang besar memerlukan usaha yang besar dan dana yang besar pula. Dalam mendapatkan konsumen perlu adanya sebuah promosi yang dimana dapat menarik para calon pembeli untuk membeli bahan baku pembuatan pakan ternak, di perusahaan CV. Bulu Nusantara Gresik masih terkendala dalam proses pemasaran produknya yang masih dari mulut ke mulut. Penelitian ini menggunakan metode *e-commerce* yang memiliki langkah-langkah penelitian yaitu : Observasi, Studi Pustaka, Primer dan Sekunder. Hasil penelitian ini dapat melakukan promosi Bahan Baku Pakan Ternak yang ada di perusahaan CV. Bulu Nusantara Gresik, laporan data harga Bahan Baku Pakan Ternak dan contoh sampel gambar masing-masing bahan baku dalam bentuk *e-commerce*.

**Kata Kunci :** Bahan Baku Pakan Ternak dan *e-commerce*

**Abstract**

*The results of abundant and qualified animal feed raw materials is one of the signs that a company has successfully become a company worthy to be trusted by the public. To get a large number of consumers requires a great effort and large funds as well. In getting the consumer needs a promotion which can attract potential buyers to buy raw materials for animal feed, in the company CV. Fur Nusantara Gresik still constrained in the process of marketing its products are still from mouth to mouth. This study uses e-commerce method that has research steps are: Observation, Library Studies, Primary and Secondary. The results of this study can perform the promotion of Livestock Feed Raw Materials in the company CV. Bulu Nusantara Gresik, report the price data of Livestock Feed Raw Materials and sample sampel images of each raw material in the form of e-commerce.*

**Keywords:** Raw Material for Feed and *e-commerce*

**I. PENDAHULUAN**

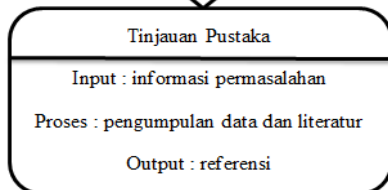
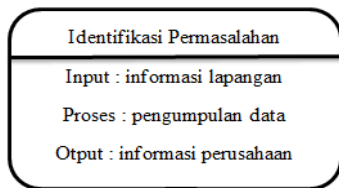
Penggunaan teknologi diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. Perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi ke dalam perusahaannya. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis adalah dengan menggunakan *electronic commerce (e-commerce)* yaitu untuk memsarkan berbagai macam produk atau jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital. Dengan ini *e-commerce* didefinisikan sebagai proses pembelian dan penjualan antara dua belah pihak di dalam suatu perusahaan dengan adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi melalui media internet.

**II. METODE**

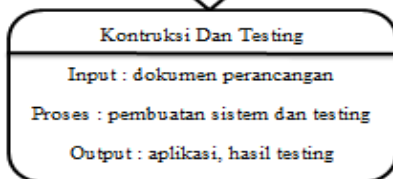
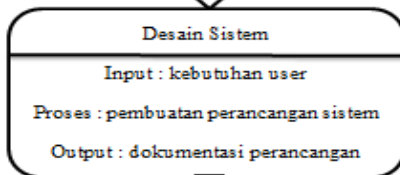
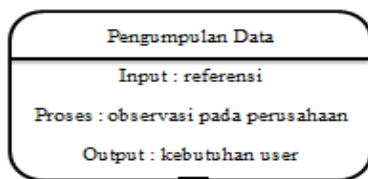
**2.1 Metode penelitian**

Metode Penelitian berisi langkah langkah yang digunakan dalam penelitian ini agar terstruktur dengan baik. Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

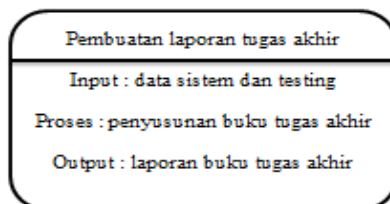
### TAHAP PENDAHULUAN



### TAHAP PEMBANGUNAN SISTEM



### TAHAP PENYELESAIAN

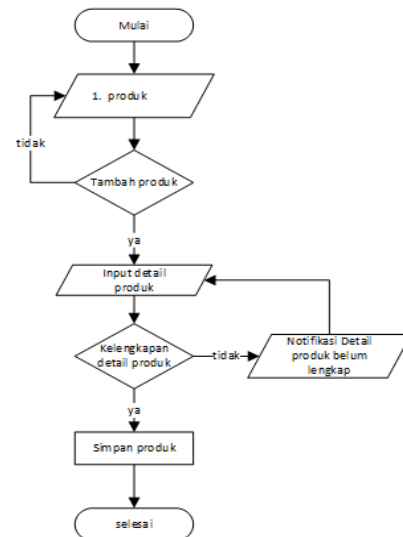


Gambar 2. Diagram alur penelitian

### 2.2 Algoritma input produk

Desain proses algoritma input produk merupakan gambaran alur dari input produk yang memasukan nama produk, gambar produk dan harga per kilo masing masing produk.

Flowchart tambah produk



Gambar 3 : Algoritma Tambah Produk

### 2.3 DFD Level 0

Konteks diagram menjelaskan tentang data input dan output dari proses Sistem Informasi Penjualan pakan ternak. Dari gambar diatas memperlihatkan memiliki pemasaran dan pembeli.

Dfd level 0



Gambar 4 : DFD Level 0

### 2.4 DFD Level 1

Setelah dilakukan analisis desain DFD Context, maka selanjutnya di decompose menjadi DFD level 1. Pada tahap ini diejelaskan secara terstruktur mengenai input, proses, output. Di desain ini terlihat jelas bahwa stakeholder mempunyai tugas masing-masing sesuai rancangan DFD Level 0. Outputan yang dihasilkan setiap prosesnya disimpan di datastore / database





Gambar 10 : Halaman pilihan produk

Gambar 10 merupakan halaman untuk pilih produk yang sesuai di pesan dan jika sudah memilih bisa lanjut ke proses selanjutnya.

### 3.4 Halaman pembayaran produk

Pada Halaman pembayaran pembeli dapat memverifikasi jumlah total produk yang sudah ada di keranjang pemesanan, dapat di lihat pada gambar 11.

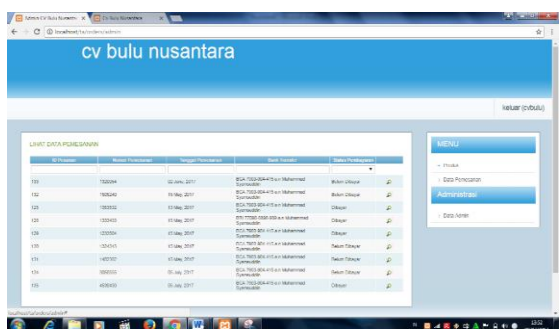


Gambar 11 : Halaman pembayaran produk

Gambar 11 merupakan halaman pembayaran total produk yang di pesan, dan pembeli memasukkan verifikasi pembayaran bank yang di pilih beserta foto resi pembayaran yang sudah di lakukan.

### 3.5 Halaman verifikasi pembayaran

Pada halaman verifikasi admin dapat melihat pembeli yang sudah melakukan proses verifikasi bukti pembayaran dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12 : Halaman verifikasi Pembayaran

Gambar 12 merupakan halaman verifikasi pembayaran admin dapat melihat keseluruhan yang sudah maupun belum melakukan verifikasi pembayaran, agar bisa melakukan proses produksi barang.

## IV. PENUTUP

### 4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan analisa yang dilakukan terhadap Aplikasi e-commerce CV. Bulu Nusantara Gresik studi kasus Teknik Informatika Universitas Wijaya Kusuma Surabaya maka dapat diambil kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Pada Aplikasi e-commerce ini admin dapat mengupdate harga produk jika ada perubahan dan bisa menambah produk jika ada tambahan produk baru yang mau di pasaran.
2. Sistem mampu menghasilkan laporan secara tepat waktu.

### 4.2. Saran

Saran yang diberikan untuk pengembangan Aplikasi e-commerce CV. Bulu Nusantara Gresik agar lebih baik kedepannya adalah sebagai berikut :

1. Pengembang perlu menambahkan status pembeli yang melakukan verifikasi pembayaran yang bekerja secara otomatis, bila telah melewati 24 jam tidak melakukan verifikasi pembayaran, maka status pembelian “di batalkan”

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alma, B. 2006. *Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- [2] Brunn Peter, Jensen Martin, Skoovgard Jakob. 2002. *e-Marketplaces : Crafting A Winning Strategy*. *European Management Journal Vol. 20, No. 3*, 286-298.
- [3] Fatta, H. A. 2009. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: Andi Offset.
- [4] Harris. 2003. *Prototype*. Jakarta: Erlangga.
- [5] Howard, J. 1997. *Color Meanings*. Jakarta: edisi ketiga Erlangga.
- [6] Indrajit, R. E. 2012. *Evolusi E-Marketplace*, *European Management Journal Vol. 1, 5*.
- [7] Jogyanto. 2005. *Analisis & Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.

- [8] Kemdikbud. 2003. *Peraturan Kementerian dan Kebudayaan*. Jakarta.
- [9] Kemdikbud. 2016, September 24). Diambil kembali dari <http://infokursus.net/sie/rekap-jenkur.php?prop=05&x=24&y=4>
- [10] Nugraha, F. 2009. *Data Flow Diagram (Untuk Perancangan Sistem Informasi)*. Multinet Global Informasi.
- [11] Nugroho, B. 2005. *Database Rasional dengan MySql*.
- [12] Pressman, R. S. 2010. *Rekayasa Perangkat Lunak*. Yogyakarta: Andi.
- [13] Rendi Cahyadi, Yulia, Justinus Andjarwirawan. (2015). *Pembuatan Website Online Marketplace untuk PT.X*. 1.
- [14] Saladin, D. D. 2004. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.
- [15] Saladin, D., & Oesman, Y. M. 2002. *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.
- [16] Skovgaard Jakob, Brunn Peter, Jensen Martin. 2002. e-Marketplaces : Crafting A Winning Strategy. *European Management Journal Vol. 20, No. 3*, 286-298.
- [17] Sutabri, T. 2005. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Andi Offset.