
**PERANCANGAN APLIKASI *BUSINESS* BERBASIS
BUSINESSTOCONSUMER (B2C) PADA WISATA KULINER KHAS
LAMPUNG**

WULANDARI¹

MUHAMAD MUSLIHUDIN²
muslihudinstmikpsw@gmail.com

MEI LISTIARINI³
meilistiarini@yahoo.co.id

ABSTRACT

Online selling is increased in numbers from last year (2008), which is from 17,0 to 35,1 in percentage. Online selling is making it easier for the consumers to do their business activities wherever only by accessing the website which is connected to the administrator and then purchasing the goods with the choices provide in the website. This research used Lampung specific food as the model to create a web-based online selling system which shows the complete categories and catalogues. The result of this research is that B2C-based business application system could give the ease to access Lampung specific food. B2C-based system is used as a database system and transaction means via the internet which utilized the web technology.

Keywords: Business, B2C, system engineering, E-commerce, Culinary, Lampung

ABSTRAKSI

Penjualan secara onlinemengalami peningkatan cukup tajam dari tahun sebelumnya (2008), yaitudari 17,0% menjadi 35,1%. Penjualan yang dilakukan secara online akan mempermudah kita dalam melakukan aktivitas bisnis kapan saja dan dimana saja karena konsumen hanya harus mengakses website yang terhubungdengan pengelola dan melakukan pembelian sesuai dengan pilihan yang disediakan.Penelitian ini menggunakan makanan khas Lampung sebagai contoh pembuatan sistem penjualan online berbasis web yang menampilkan kategori dan katalog lengkap. Hasil penelitian ini ialah sistem aplikasi Business berbasis B2C mampu memberi kemudahan dalam akseibilitas kuliner khas Lampung. Sistem Business-to-consumer (B2C) dalam penyampaianya berfungsi sebagai sistem basisdata dan sarana transaksi melalui internet yang memanfaatkan teknologi web.

Kata Kunci: Business, B2C, Perancangan, E-Commerce, Kuliner, Lampung

¹Wulandari adalah Dosen Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pringsewu

²Muhamad Muslihudin adalah Dosen Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pringsewu

³Mei Listiarini adalah Mahasiswa Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pringsewu

PENDAHULUAN

Meningkatnya penggunaan internet oleh masyarakat yang ditandai dengan melonjaknya jumlah *customer* maupun pebisnis mendorong munculnya suatu tuntutan pelayanan internet melebihi dari apa yang dapat diperoleh di dunia nyata. Hal ini meliputi kesempatan untuk menjual barang-barang ataupun produk-produk secara *online*. Salah satu hal terpenting dalam bisnis melalui internet adalah bagaimana keuntungan dapat diperoleh secara aman dan mudah. Saat ini telah muncul beberapa sistem pembayaran secara *online* melalui internet untuk melayani kebutuhan bisnis *online* (Tri, 2012)

Indonesia merupakan negara yang memiliki keanekaragaman makanan kuliner yang luar biasa. Kuliner tradisional Indonesia sangat menarik untuk dikembangkan menjadi produk komersial. Salah satu kuliner khas Indonesia yang sangat digemari masyarakat berada di Lampung. Lampung memiliki banyak produk pangan lokal, salah satunya adalah kerupuk kemplang. Salah satu faktor penting untuk menunjang peningkatan penjualan makanan khas Lampung tersebut adalah dengan penggunaan sarana teknologi informasi yang salah satunya adalah penggunaan sosial media pada UKM di Indonesia. Penggunaan teknologi informasi dapat meningkatkan transformasi bisnis melalui kecepatan, ketepatan, dan efisiensi pertukaran informasi dalam jumlah yang besar. UKM dikatakan memiliki daya saing global apabila mampu menjalankan operasi bisnisnya secara reliabel, seimbang, dan berstandar tinggi. Lembaga riset Mars Indonesia mengungkapkan penggunaan komputer untuk mendukung operasi bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia masih sangat rendah atau baru mencapai 14%. Dari 14% UKM yang menggunakan sarana komputer tersebut baru 3% di antaranya yang paham tentang "*cloud computing*" atau solusi pemanfaatan jaringan teknologi komputer dan pengembangan berbasis internet (<http://www.neraca.co.id/>).

Saat ini akses internet melalui warnet mengalami peningkatan menjadi sebesar 35,1% dibandingkan tahun sebelumnya, yaitu tahun 2008, yang hanya sebesar 17,0%. Begitu pula jumlah internet yang diakses dari rumah yang saat ini sebesar 27,6% mengalami kenaikan sebesar 4,1% dibandingkan sebelumnya yang hanya sebesar 23,5%. Kenaikan yang sama diikuti kampus, rumah teman/saudara, perpustakaan, dan *handphone*. Sedangkan yang mengalami penurunan adalah akses dari kantor, dari sebelumnya 58,35 menjadi 52,4%, dan hotel dari 0,4% menjadi nihil (0%).

Dari beberapa data dan kajian penelitian yang telah dipaparkan, dapat dikatakan bahwa pemanfaatan teknologi informasi, terutama sistem penjualan *online*, memiliki peranan penting dalam memasarkan produk-produk lokal sebagai aset daerah yang menjadikan sumber pendapatan tambahan bagi masyarakat. *Business-to-consumer* (B2C) merupakan transaksi *online* yang memiliki konsep pebisnis (pemilik barang) yang memasarkan produknya kepada *consumer* (pelanggan). Konsep B2C ini sangat memudahkan pengrajin ataupun pelaku usaha kecil untuk dapat memasarkan hasil produksinya.

Dalam penelitian ini akan dibuat sebuah sistem aplikasi *business* berbasis B2C kuliner khas Lampung untuk dapat mengembangkan penjualan produknya secara inovatif, produktif, dan menghasilkan tambahan pemasukan bagi

masyarakat. Teknologi informasi yang berbasis *web* sebagai media informasi pemesanan makanan khas Lampung dapat memudahkan transaksi penjualan. Setiap item produk makanan khas Lampung dideskripsikan secara detail dengan teks dan gambar. Konsumen dapat melakukan pemesanan secara *online* dengan mudah dan cepat.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, makarumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana merancang dan membuat aplikasi *e-business* yang dapat meningkatkan penjualan
2. Bagaimana merancang dan membuat aplikasi *e-business* yang dapat memberikan informasi-informasi penjualan makanan khas Lampung yang dijual kepada pelanggan.

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Merancang *website* penjualan makanan khas Lampung secara *online*.
2. Membuat aplikasi yang dapat membantu penjualan produk makanan khas Lampung

TELAAH TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

E-Business

E-Business adalah praktek pelaksanaan dan pengelolaan proses bisnis utama seperti perancangan produk, pengelolaan pasokan bahan baku, manufaktur, penjualan, pemenuhan pesanan, dan penyediaan servis melalui penggunaan teknologi komunikasi, komputer, dan data yang telah terkomputerisasi (Alter, 2002)

Definisi Sistem Informasi Pemasaran

Sistem informasi pemasaran (*marketing information system*) terdiri dari orang-orang, peralatan, dan prosedur untuk mengumpulkan, memilah, menganalisis, mengevaluasi, dan mendistribusikan informasi yang dibutuhkan, tepat waktu, dan akurat bagi pengambil keputusan pemasaran (Kotler dan Keller, 2009:73).

E-Commerce

Electronic Commerce (e-commerce) atau perdagangan lewat elektronik adalah perdagangan yang dilakukan dengan memanfaatkan jaringan telekomunikasi terutama internet. Internet memungkinkan orang atau organisasi yang berada pada jarak yang jauh dapat saling berkomunikasi dengan biaya yang murah. Hal ini kemudian dimanfaatkan untuk melakukan transaksi perdagangan (Rahmat HM, 2010:14). Menurut Suyanto M. (2003) berikut adalah jenis-jenis *e-commerce* berdasarkan sifat transaksinya:

1. *Business-to-business (B2B)*
Kebanyakan *e-commerce* yang diterapkan saat ini merupakan *e-commerce* tipe *business-to-business*, meliputi transaksi IOS antar organisasi yang dilakukan di *electronic market*.
2. *Business-to-consumer (B2C)*

Business-to-consumer merupakan transaksi eceran dengan pembeli perorangan.

3. *Consumer-to-consumer (C2C)*

Dalam kategori *consumer-to-consumer*, seorang konsumen menjual secara langsung ke konsumen lainnya.

4. *Consumer-to-business (C2B)*

Dalam hal ini, yang termasuk ke dalam kategori *consumer-to-business* adalah perseorangan yang menjual produk atau layanan ke organisasi, perseorangan yang mencari penjual, berinteraksi dengan mereka dan menyepakati suatu transaksi.

5. *Nonbusiness E-commerce*

Dewasa ini makin banyak lembaga non bisnis seperti lembaga akademis, organisasi nirlaba, organisasi keagamaan, organisasi sosial, dan lembaga-lembaga pemerintahan yang menggunakan berbagai tipe *e-commerce* untuk mengurangi biaya atau untuk meningkatkan operasi dan layanan publik.

6. *Intrabusiness (organizational) E-commerce*

Dalam hal ini yang termasuk dalam kategori *intrabusiness e-commerce* adalah semua aktivitas intern organisasi, biasanya dijalankan di internet, yang melibatkan pertukaran barang, jasa, atau informasi. Aktivitas yang tercakup dapat beragam tingkatannya, mulai penjualan produk perusahaan ke pekerja, hingga pelatihan secara online dan pemangkasan biaya.

Berdasarkan latar belakang serta teori yang telah dipaparkan sebelumnya, maka hipotesis penelitian ini adalah:

H_a : Terjadi kenaikan jumlah pembelian dan omset setelah aplikasi diterapkan

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian, teknik pengumpulan data merupakan faktor penting demi keberhasilan penelitian. Hal ini berkaitan dengan bagaimana cara mengumpulkan data, siapa sumbernya, dan apa alat yang digunakan. Jenis sumber data menjelaskan mengenai dari mana data diperoleh, apakah data diperoleh dari sumber langsung (data primer) atau data diperoleh dari sumber tidak langsung (data sekunder). Untuk melengkapi data-data tersebut peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yang diantaranya meliputi:

1. Observasi

Observasi digunakan untuk melihat dan mengamati perubahan fenomena—fenomena sosial yang tumbuh dan berkembang dan selanjutnya dapat dilakukan perubahan atas penilaian tersebut bagi pelaksana observasi untuk melihat obyek momen tertentu sehingga mampu memisahkan antara yang diperlukan dengan yang tidak diperlukan. (Margono, 2007:159). Dengan demikian, penulis akan mendapatkan kejelasan terhadap proses-proses yang sedang terjadi seperti orang-orang yang terlibat didalam sistem tersebut, dokumen-dokumen yang digunakan dalam pencatatan data-datanya, data-data pendukung lainnya, dokumen-dokumen yang dihasilkan dari pengolahan data tersebut.

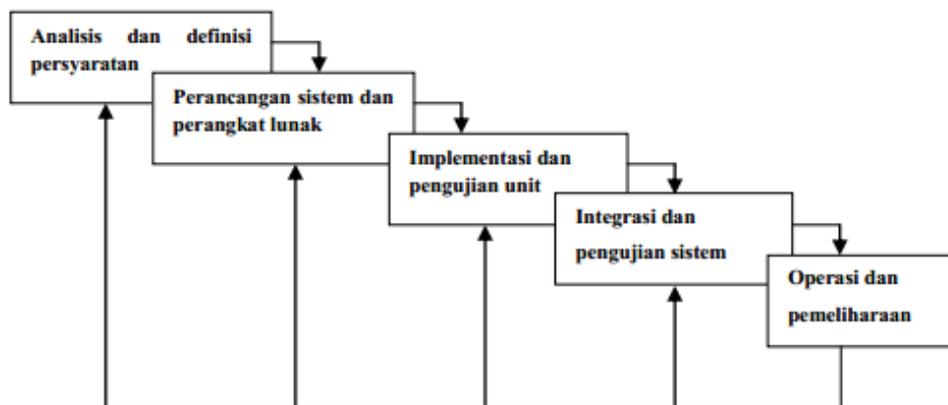
2. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. (Sugiyono 2012:231). Dengan wawancara penulis tidak hanya menggali dan mencari apa yang diketahui oleh seseorang atau subyek yang diteliti, tetapi juga membantu penulis untuk melakukan pemikiran-pemikiran kritis untuk mencari solusi dari hasil wawancara tersebut.

Metode Pengembangan Sistem

Langkah penyelesaian masalah penelitian ini sesuai dengan tahapan pengembangan perangkat lunak menggunakan model proses atau paradigma *waterfall*. Sebagai paradigma kehidupan klasik, model *waterfall* memiliki tempat penting dalam rekayasa perangkat lunak, bahkan paradigma ini merupakan paradigma rekayasa perangkat lunak yang paling luas dipakai dan yang paling tua. Berikut adalah gambar model serta tahap-tahap utama dari model *waterfall* dalam memetakan kegiatan-kegiatan pengembangan dasar (Sommerville, 2003):

Gambar 1
Model Waterfall



Sumber: Sommerville, 2003

Berikut merupakan tahap-tahap utama dari model *waterfall*:

1. Analisis dan definisi persyaratan.
Proses mengumpulkan informasi kebutuhan sistem dilakukan dengan cara observasi kepara pelaku usaha kuliner yang ada di Lampung, terutama di Kabupaten Pringsewu yang menjadi objek penelitian. Kemudian melakukan wawancara kepada Dikranasda sebagai pengordinir hasil inovasi masyarakat.
2. Perancangan sistem dan perangkat lunak.
Dalam perancangan sistem digunakan model terstruktur menggunakan perancangan dengan konteks diagram, *data flow* diagram dan perancangan *data base* menggunakan *databasemysql* yang digabungkan dengan perancangan program *software*.
3. Implementasi dan pengujian unit.

Pengujian sistem *online* B2C ini menggunakan bahas pemrograman HTML dan CSM lokomedia sebagai *software* yang digunakan dalam implementasi perancangan sistem.

4. Integrasi dan pengujian sistem.

Setelah perancangan dan pengujian *software*, aplikasi *online* B2C siap diuji coba dengan menggunakan domain sehingga dapat diakses oleh masyarakat luas.

5. Operasi dan pemeliharaan

Tahap ini biasanya memerlukan waktu yang paling lama, mencakup sistem diterapkan (diinstal) dan dipakai, pemeliharaan yang mencakup koreksi dari beberapa kesalahan yang tidak ditemukan pada tahapan sebelumnya, perbaikan atas implementasi unit sistem dan pengembangan pelayanan sistem, sementara persyaratan-persyaratan baru ditambahkan.

Analisa Kebutuhan Sistem

Jenis-jenis *hardware* serta spesifikasi yang digunakan dalam penelitian ini disajikan dalam tabel 1, sedangkan jenis-jenis *software* serta spesifikasi yang digunakan dalam penelitian ini disajikan dalam tabel 2.

Tabel 1
Kebutuhan Hardware

No	Jenis Hardware	Spesifikasi
1	Processor	Dual Core
2	Harddisk	320 GB
3	RAM	1 GB

Tabel 2
Kebutuhan Software

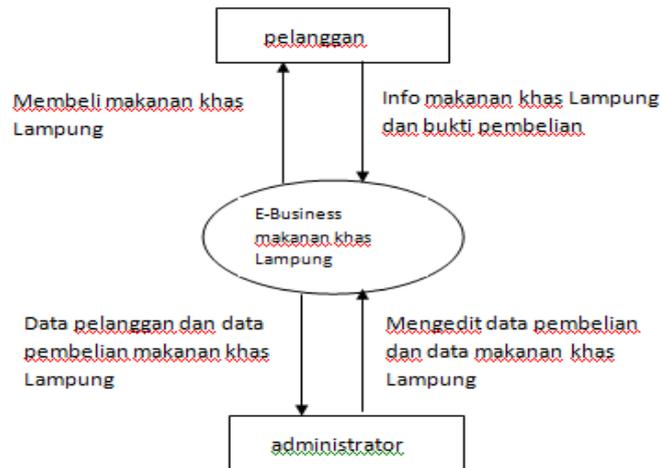
No	Jenis Software	Spesifikasi
1	Operating System	Windows 7 32-bit
2	Software Support	Xampp 1.7.0
3	Text Editor	Dreamweaver 8.0
4	Browser	Google Chrome
5	Drawing Program	Photoshop cs3

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perancangan Sistem

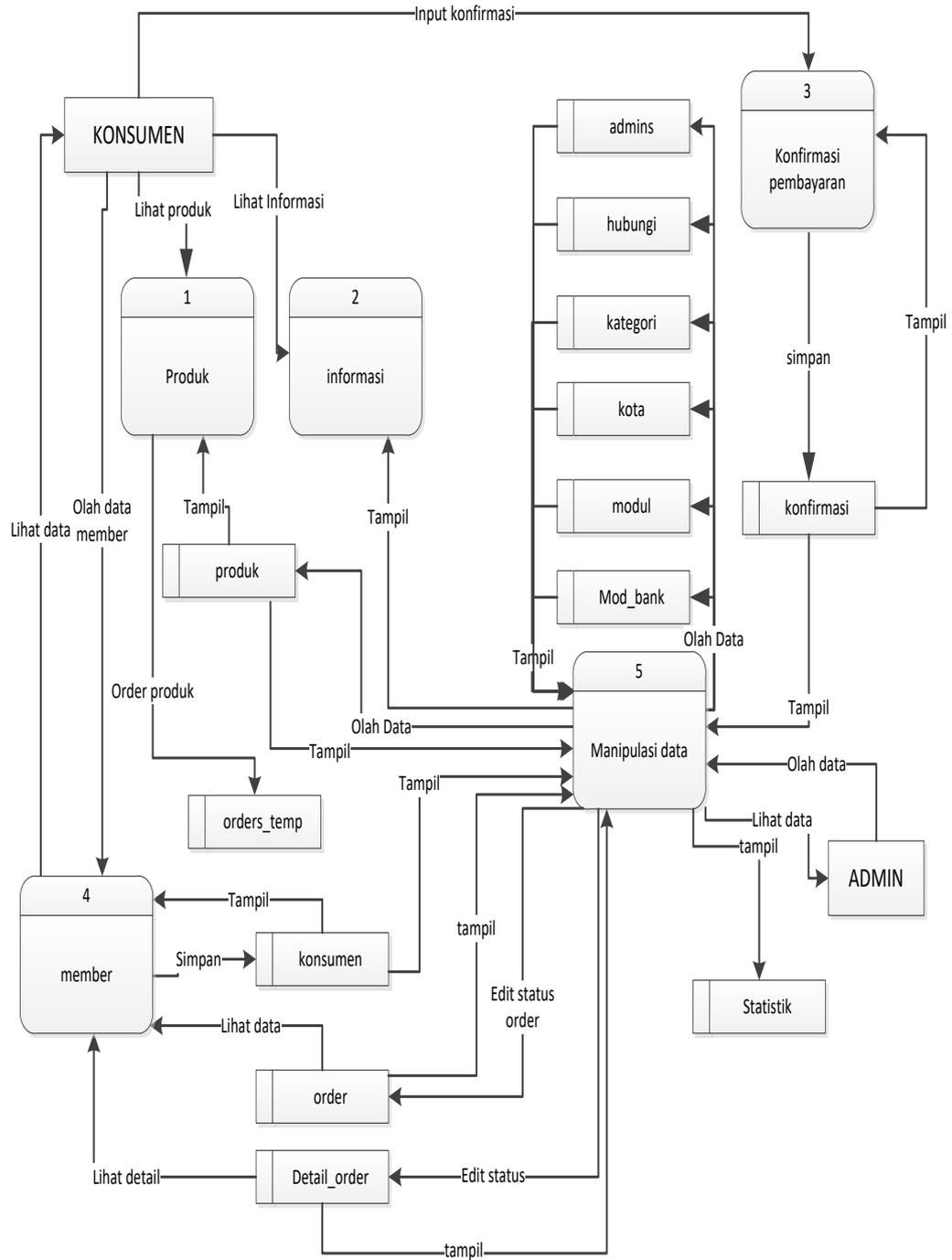
Perancangan sistem pada aplikasi *business* berbasis B2C ini bertujuan untuk memberikan gambaran untuk mengidentifikasi komponen yang akan di desain. Tahap desain sistem secara umum dilakukan setelah tahap analisa selesai dilakukan.

Gambar 2
Diagram Konteks

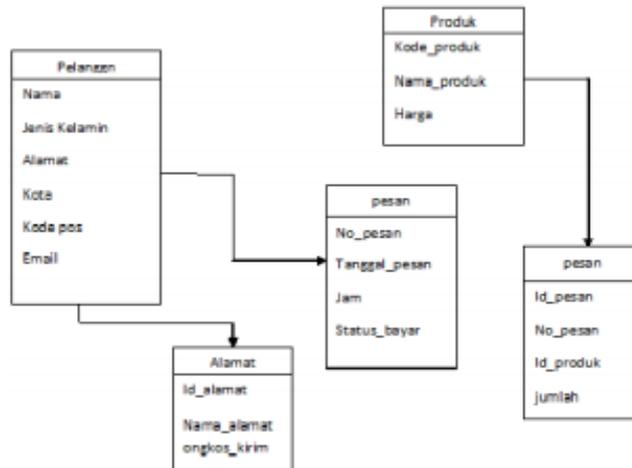


Data flow diagram level 0 merupakan uraian dari diagram konteks yang masih terdapat berbagai proses atau kegiatan didalamnya. *Data flow diagram level 0* yang terdapat pada rancangan *business B2C* dapat dilihat pada gambar 3.

Gambar 3
Data Flow Diagram Level 0



Gambar 4
Relasi Tabel Database



Perancangan Halaman Web

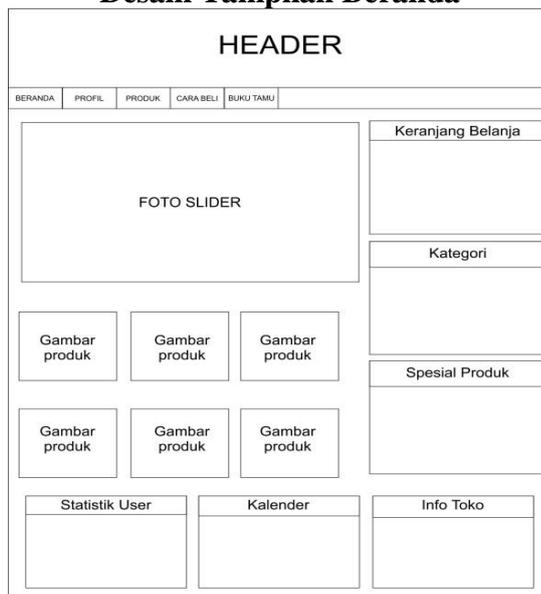
Gambar 5
Desain Tampilan Halaman *Login*

Login Admin

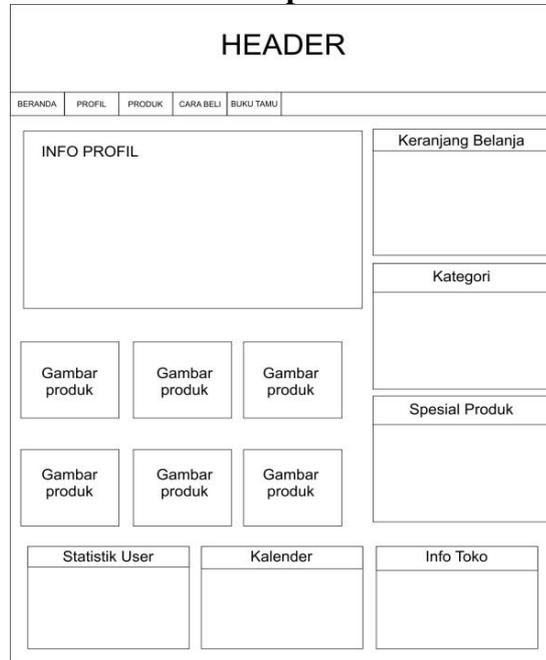
User

Password

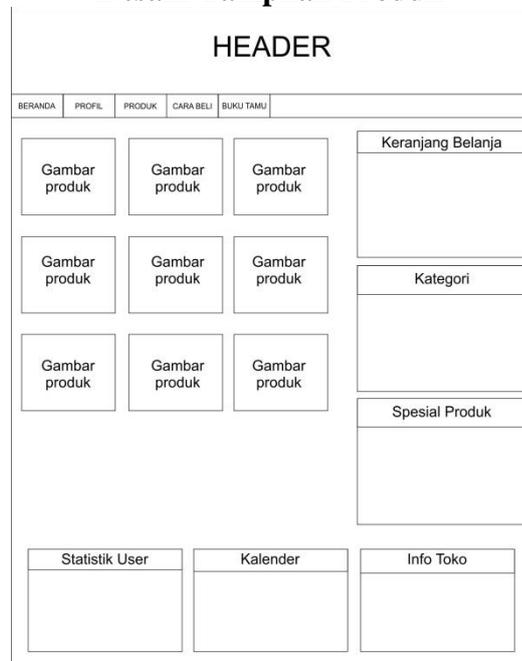
Gambar 6
Desain Tampilan Beranda



Gambar 7
Desain Tampilan Profil



Gambar 8
Desain Tampilan Produk



Gambar 9
Desain Tampilan Member

HEADER

BERANDA | PROFIL | PRODUK | CARA BELI | BUKU TAMU

Login Member

Email

Password

Login Reset

Keranjang Belanja

Kategori

Spesial Produk

Statistik User

Kalender

Info Toko

Gambar 10
Desain Tampilan Buku Tamu

HEADER

BERANDA | PROFIL | PRODUK | CARA BELI | BUKU TAMU

BUKU TAMU

Keranjang Belanja

Kategori

Spesial Produk

Statistik User

Kalender

Info Toko

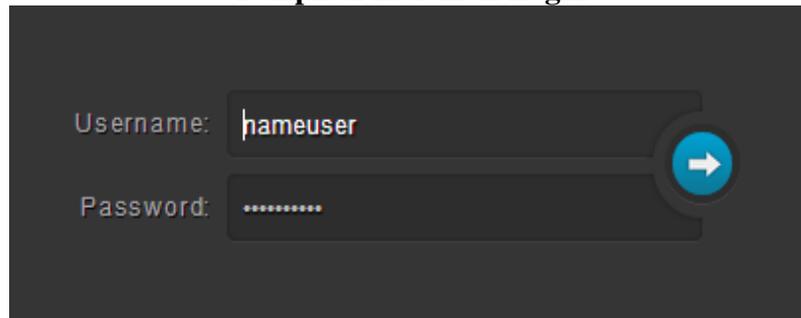
KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Implementasi

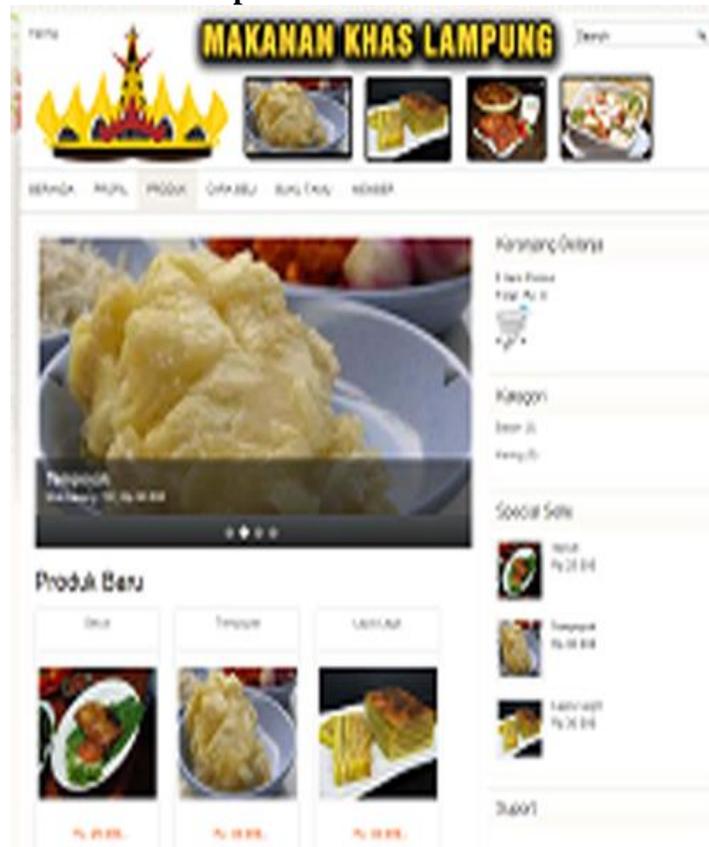
Implementasi dalam penelitian ini berupa proses penerapan sistem penjualan makanan khas Lampung agar dapat berfungsi sebagaimana yang

diharapkan dan untuk mengetahui sejauh mana efektivitas dan efisiensi informasi yang disajikan. Tujuan dilakukannya uji coba adalah untuk menghindari adanya kesalahan yang mungkin terjadi sehingga dapat dilakukan pengembangan dan perbaikan ke depannya.

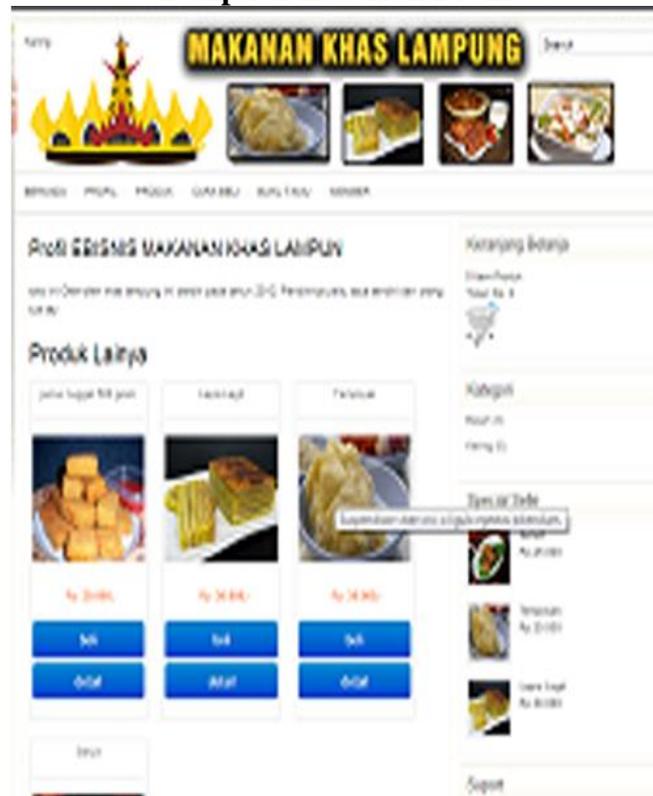
Gambar 11
Tampilan Halaman Login



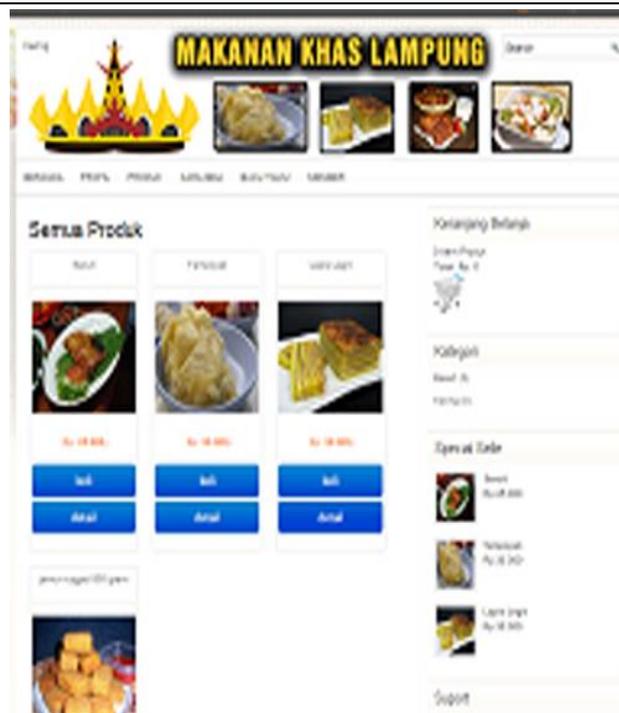
Gambar 12
Tampilan Halaman Beranda



Gambar 13
Tampilan Halaman Profil



Gambar 14
Tampilan Halaman Produk



Gambar 15
Tampilan Halaman Member



Gambar 16
Tampilan Halaman Buku Tamu



Hasil Penelitian

Dari hasil implementasi program *Business-to-consumer* didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 3
Hasil Setelah Implementasi

No	Jenis Kegiatan	Hasil		Keterangan
		Sebelum Web	Sesudah Web	
1	Pengunjung	53 org/bln	112 org/bln	Naik
2	Omset	13 juta	24 juta	Naik
3	Produk	Perjenis	Multi Produk	
4	Tampilan	Biasa	Lebih Menarik	

Sumber: Hasil Penerapan B2C Makanan Khas Lampung di Kabupaten Pringsewu.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, setelah menggunakan situs *online* berbasis B2C terjadi kenaikan jumlah pengunjung mencapai 111 % (seratus sebelas persen) serta omset yang naik hingga 85% (delapan puluh lima persen). Dengan menggunakan sistem *online* B2C semua jenis produk dapat ditampilkan dan konsep tampilan akan terlihat lebih menarik.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa hasil perancangan pembuatan sistem aplikasi *business* berbasis B2C mampu memberi kemudahan dalam aksesibilitas kuliner khas Lampung. Dalam penyampaiannya, sistem *business-to-consumer* (B2C) berfungsi sebagai sistem basisdata dan sarana transaksi melalui internet

yang memanfaatkan teknologi *web*, serta dapat meningkatkan jumlah pengunjung dan omset bagi pelaku usaha kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Alter, Steven. 2002. **Information System: Foundation of E-Business**. Prentice Hall.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. **Manajemen Pemasaran**. Edisi Kesembilan, Jilid 1. Edisi Indonesia. Erlangga. Jakarta
- Suyanto, M. 2003. **Strategi periklanan pada e-Commerce perusahaan top dunia**. Andi. Yogyakarta
- Margono. 2007. **Metodologi Penelitian Pendidikan**. Rineka Cipta. Jakarta
- Sugiyono. 2012. **Memahami Penelitian Kualitatif**. Alfabeta. Bandung
- Sommerville, Ian. 2003. **Rekayasa Perangkat Lunak**. Edisi Indonesia. Erlangga. Jakarta.
- Tri, Hariyati. *Analisis dan Perancangan E Commerce pada batik Tulis Tengah sawah Ngadirejo*. IJNS – Indonesian Journal on Networking and Security - Volume 3 No 3 - 2014 – ijns.org.
- Menurut keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998.
- Menurut Undang-Undang UKM No. 20 Tahun 2008