

PERANCANGAN WEBSITE *E-COMMERCE* MODEL *BUSINESS TO BUSINESS* PADA TOKO TUNAS BARU SIMPANG PINOH

Oktavianus Andri Saputra¹⁾, Sandy Kosasi²⁾

1. Sistem Informasi, STMIK Pontianak
email: oktavianusandrisaputra@gmail.com
2. Teknik Informatika, STMIK Pontianak
email: sandykosasi@gmail.com

Abstract

The Tunas Baru store has challenges in service both conventionally and via Whatsapp. The owner only employs two employees so resellers have to queue. In addition, the large number of orders via WhatsApp makes it difficult for owners to reply to chats one by one and prepare orders so that mistakes can occur in preparing orders. The purpose of this study is to design a B2B website at the Tunas Baru store to ease the work of the owners and employees, make it easier to order goods and save time on sales transactions at the Tunas Baru store. This research is in the form of a case study with a research method using Design Science Research (DSR). The development method uses Rapid Application Development (RAD). The programming languages used are PHP, Javascript, HTML and MySQL database server. The system modeling uses UML (Unified Modeling Language). This research produces a B2B website at the Tunas Baru store that can be used by owners to manage product data, display sales reports, manage product stock, view payments, view orders and manage users level. Then the resellers can search and order goods through the website. In addition, website users can register to become a resellers of the Tunas Baru store

Keywords: Website; B2B; Motorcycle Parts

A. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang begitu pesat, mempengaruhi berbagai aspek dalam kehidupan manusia. Salah satunya yaitu dalam bidang pemasaran produk dan jasa [1]. Pemanfaatan teknologi informasi ini membuat perusahaan dapat melakukan sistem perdagangan, cara bertransaksi, sistem pemasaran dan cara pembayaran secara *online* melalui internet tanpa harus bertemu langsung dengan konsumen [2], sehingga perusahaan dapat menjual produk dan jasa tanpa batas waktu di internet.

Hadirnya internet ini, memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mendapatkan informasi dari berbagai macam produk dan layanan yang bisa dipilih dengan harga bersaing [3]. Hal ini menarik minat konsumen dalam mencari produk dan jasa yang diinginkan, karena kemudahan dalam mengakses dan mencari barang yang dapat dilakukan dimanapun dan kapan pun menjadi kelebihan dari pemanfaatan teknologi informasi. Melihat dari hal tersebut, perusahaan maupun organisasi memanfaatkan banyaknya konsumen yang menggunakan internet dalam

mencari jasa dan produk di internet, menjadi sebuah peluang dalam menjangkau dan meraup banyak pembeli dengan membuat sebuah toko *online* berbasis *website*.

Toko *online* menjelaskan produk yang dijual mulai dari nama, harga dan deskripsi produk melalui tulisan, gambar dan video. Dengan berbagai keuntungan tersebut, semakin banyak penjual yang mulai mencoba untuk memperluas jangkauan penjualannya dengan menggunakan toko *online* berbasis *website* [4]. Toko *online* atau *website* penjualan sendiri memiliki berbagai macam jenis, salah satunya adalah *website* model Business to Business (B2B).

Model bisnis B2B adalah model bisnis pemasaran yang memanfaatkan mitra untuk menjangkau pelanggan, memelihara pelanggan dan meningkatkan pengalaman pelanggan [5]. Selain itu B2B mengacu pada bisnis yang dilakukan antara perusahaan dengan perusahaan, bukan antara perusahaan dengan konsumen akhir atau pengguna [6]. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *business to business* (B2B) merupakan bentuk kerja sama yang dapat membantu menjaga loyalitas pelanggan dimana hubungan antara pemasok dan pembeli yang lebih erat dibandingkan perusahaan ke konsumen atau pengguna akhir. Selain itu, B2B juga membantu dalam upaya efisiensi biaya pengadaan barang, karena tidak perlu melewati proses negosiasi yang panjang dimana sudah dilakukan kesepakatan pada awal kerja sama. Kemudian, jumlah pembeli pada model bisnis B2B ini biasanya cenderung lebih sedikit namun jumlah produk atau jasa untuk dilakukan dalam sekali transaksi cenderung lebih besar.

Beberapa penelitian yang relevan dengan konsep yang hampir sama pernah dilakukan oleh beberapa pihak, diantaranya pembangunan *website* B2B

untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan produk PT. Trifoli Kayakarya dimana hasil dari penelitian ini adalah dengan menggunakan model bisnis B2B, perusahaan mampu bertahan bahkan meningkatkan penjualan pada tahun pertama serta jumlah *customer* yang meningkat dan menguasai pasar dalam negeri bahkan produknya juga menembus manca negara [7]. Membangun *web e-commerce* B2B untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan produk dengan menggunakan *Linear Sequential Model*. Hasil dari penelitian ini adalah memudahkan bagian marketing dalam memperkenalkan produk dan pemesanan produk kepada pelanggan serta bertujuan mempermudah *supplier* untuk mendaftar sebagai rekan bisnis PT. Victoria Label [8]. Loyalitas pelanggan pada *Business To Business* terhadap pengaruh kualitas pelayanan pada toko Niaga Wood. Hasil dari penelitian ini adalah dengan memanfaatkan B2B untuk meningkatkan pelayanan memberikan dampak positif dimana pelanggan mendapatkan kualitas pelayanan yang baik [9].

Penelitian ini menghasilkan *website* B2B dimana *website* tersebut dapat membantu pemilik dalam melayani konsumen dengan memberikan informasi stok barang, daftar harga barang dan juga mempercepat proses transaksi dan pemesanan barang sehingga dapat menghemat waktu. *Website* B2B diharapkan dapat memberikan pelayanan yang baik kepada para *reseller*, menghemat waktu transaksi karena para *reseller* dapat berbelanja dimana pun dan kapan pun yang mereka mau tanpa harus mengantri pada toko Tunas Baru. Selain itu, *website* B2B memberikan kemudahan bagi para *reseller* mendapatkan informasi produk yang dicari tanpa harus datang ke toko langsung atau pun menghubungi pemilik toko dan menunggu balasan pemilik toko untuk menanyakan informasi produk, sehingga hal ini dapat

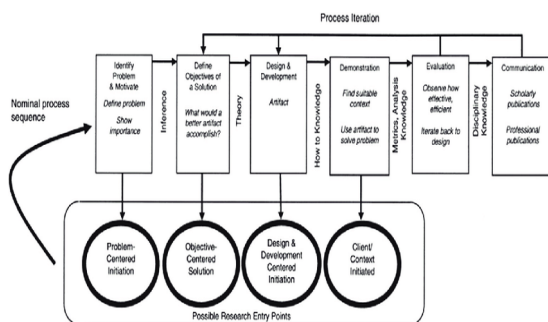
membuat *reseller* merasa nyaman dan tidak perlu repot bertanya pada pemilik toko.

B. METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian yang digunakan dalam perancangan *business to business* (B2B) pada toko Tunas Baru berbentuk studi kasus dengan memfokuskan pengumpulan data secara mendalam dan menjawab pertanyaan yang sedang terjadi.

Data yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan dengan melakukan observasi atau pengamatan secara langsung pada toko Tunas Baru dan melakukan wawancara kepada pemilik toko Tunas Baru, karyawan dan *reseller* dimana dilakukan dalam jangka waktu 1 (satu) minggu.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *Design Science Research* (DSR). Metode DSR ini dipilih untuk membuat suatu inovasi baru berupa *website* B2B pada objek dimana *website* B2B ini dibangun dan dirancang serta diatur sesuai dengan keinginan pemilik toko Tunas Baru. Berikut penggambaran lebih jelas tentang DSR dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini [10]:



Gambar 1. Proses DSR (adaptasi dari Peffers *et al*, 2007)

Metode penelitian *Design Science Research* (DSR) memiliki 6 tahapan yaitu identifikasi masalah dan motivasi,

menentukan tujuan untuk solusi, desain dan pengembangan, demonstrasi, evaluasi dan komunikasi. Sedangkan metode pengembangan yang digunakan yaitu metode pengembangan *Rapid Application Development* (RAD). RAD dipilih karena *website* yang akan dibuat tidak memiliki cakupan yang sangat luas dan keterbatasan waktu pembuatan. Metode RAD memiliki 4 (empat) fase yaitu fase perencanaan syarat-syarat, fase perancangan, fase konstruksi dan fase implementasi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahapan identifikasi masalah dan motivasi yaitu mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan adalah kurangnya minat belanja dari *reseller* karena pelayanan yang memerlukan waktu dalam proses transaksi. Selain itu, karyawan juga kesulitan dalam mencari barang jika stok barang yang dipajang habis dan harus mengecek atau mencari barang ke gudang. Pada pelayanan melalui media aplikasi WhatsApp, pemilik toko juga mengalami beberapa kendala dalam melayani pesanan dimana banyaknya pesanan melalui WhatsApp dapat menyebabkan terjadinya kekeliruan dalam menyiapkan pesanan.

Pada tahapan tujuan dan solusi, menetapkan solusi dari identifikasi permasalahan yang terdapat pada toko Tunas Baru Simpang Pinoh. Solusi yang dapat dilakukan yaitu memudahkan proses pemesanan dan pembelian barang pada toko Tunas Baru, maka permasalahan yang ada dapat diselesaikan dengan merancang *website* B2B sehingga dapat memudahkan pemesanan dan pembelian barang dan meringankan pekerjaan pemilik toko dan karyawan.

Pada tahapan desain dan pengembangan dilakukan perancangan menggunakan metode *Rapid Application*

Development atau dikenal dengan RAD, karena RAD merupakan suatu metode pengembangan perangkat lunak yang digunakan untuk mengembangkan sistem dengan waktu yang singkat serta biaya yang murah.

Fase pertama yang dilakukan dalam RAD yaitu fase perencanaan syarat-syarat dimana pada tahapan atau fase ini mengidentifikasi kebutuhan terhadap website yang akan dibangun, yaitu kebutuhan fungsional, non-fungsional dan kebutuhan perangkat lunak.

Kebutuhan fungsional berisikan proses-proses atau informasi-informasi yang terdapat pada sistem seperti halaman admin dimana admin dapat mengelola data produk Toko Tunas Baru Simpang Pinoh, melihat data *customer*, melihat data pembelian, melihat data pembayaran dan melihat data laporan pembelian produk. Halaman *customer* dapat melihat informasi produk Toko Tunas Baru, melakukan registrasi dan *login*, tersedia keranjang belanja *customer*, melakukan pembelian produk, melihat harga produk, *form* permohonan *reseller* dan *form* riwayat pembelian produk.

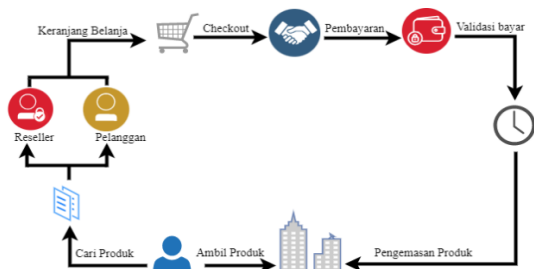
Kebutuhan non-fungsional yang digunakan untuk mendukung kebutuhan fungsional. Pertama yaitu pengembangan *website* dimana *website* yang akan dibangun menggunakan bahasa pemrograman web PHP, HTML dan Javascript, sedangkan *database* yang digunakan yaitu MySQL *Database* dan menggunakan *framework* bootstrap untuk merancang *interface website* yang akan dibangun.

Kebutuhan perangkat lunak berperan sangat penting dalam mendukung proses pengolahan data dimana perangkat lunak ini berisikan perintah-perintah yang digunakan untuk menjalankan sistem. Perangkat lunak yang digunakan dalam pembuatan website ini diperlihatkan pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Software yang digunakan

No.	Jenis Perangkat Lunak	Nama Software
1	Sistem operasi	Windows 10
2	<i>Software</i> pendukung	PHP, MySQL, XAMPP
3	Text editor	Sublime Text
4	<i>Web browser</i>	Google Chrome
5	<i>Web server</i>	Apache
6	<i>Database server</i>	MySQL

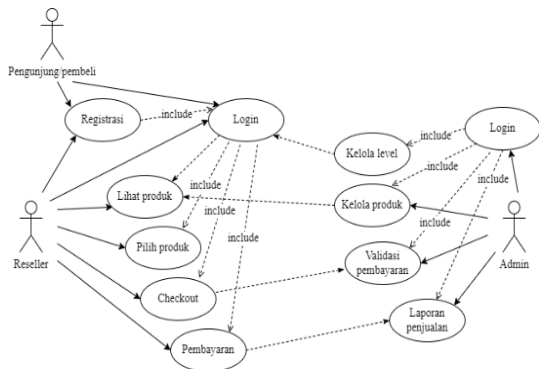
Kedua yaitu fase perancangan dimana pada fase ini berisi rancangan *website* seperti arsitektur website, dimana perancangan ini dimulai dengan reseller memilih produk suku cadang motor yang diinginkan. Pemilihan produk dapat juga dilakukan dengan mencari produk sesuai dengan nama produk ataupun kategori. Produk dimasukkan ke dalam keranjang belanja merupakan awal dari transaksi yang akan dilakukan. Pada keranjang belanja *reseller* dapat melihat detail keseluruhan total harga produk sesuai dengan jumlah produk yang dimasukkan. Selain itu *reseller* juga dapat membatalkan produk yang pilih jika ada kesalahan dalam pemilihan dan penginputan jumlah produk. Kemudian melakukan pemesanan dengan memilih *checkout*. Setelah melakukan *checkout* maka *reseller* dapat melakukan pembayaran dan mengkonfirmasi sudah melakukan pembayaran dengan cara mengunggah bukti pembayaran melalui fitur riwayat pembelian. Setelah itu *reseller* dapat mengambil barang sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan berdasarkan waktu operasional toko dengan membawa nota belanja produk. Penggambaran lebih jelas dapat dilihat pada gambar 2 arsitektur toko Tunas Baru berikut ini:



Gambar 2. Arsitektur Toko Tunas Baru

Perancangan *Unified Modelling Language* (UML) dimana terdapat 4 bagian didalam perancangan UML ini seperti *use case diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram* dan *class diagram*.

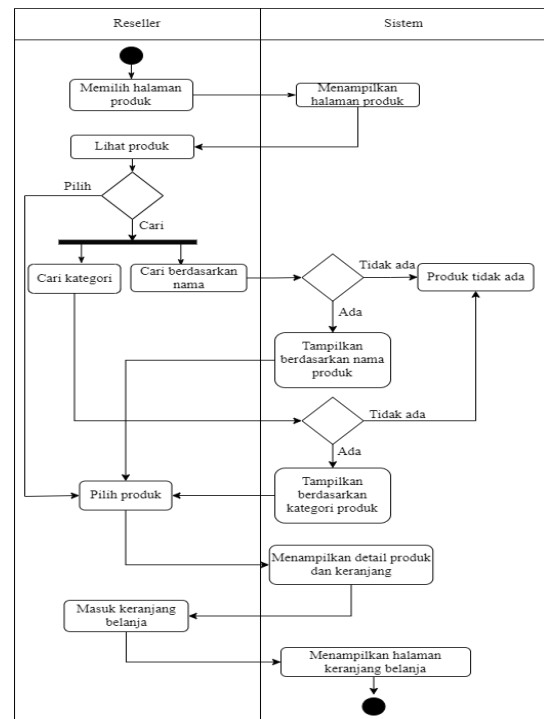
Use case diagram digunakan untuk proses hubungan bagaimana cara aktor akan menggunakan sistem. *Use case diagram* terdiri dari dua aktor yaitu admin dan *reseller* dimana kedua aktor tersebut memiliki fungsi yang berbeda sesuai dengan peran aktor. *Use case diagram* yang akan dirancang dapat dilihat pada gambar 3 berikut ini:



Gambar 3. Usecase Diagram Toko Tunas Baru

Pada gambar 4 *activity diagram* pilih produk menjelaskan aktivitas pilih produk dimana *reseller* memilih halaman produk dan sistem menampilkan halaman produk. *Reseller* memilih produk yang ditampilkan oleh sistem, maka sistem akan menampilkan detail produk dan keranjang belanja, kemudian *reseller*

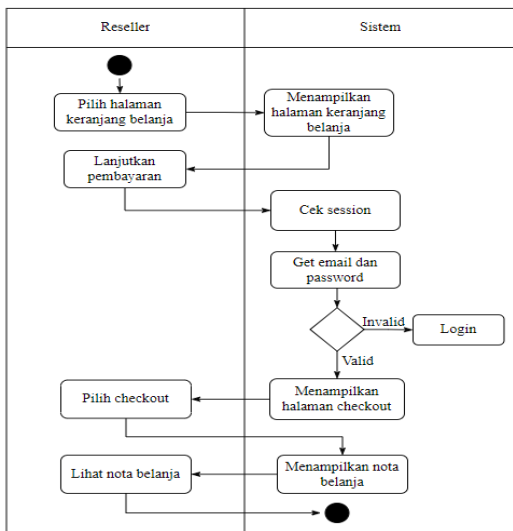
memilih masukkan produk ke keranjang belanja dan sistem menampilkan halaman keranjang belanja. Sedangkan apabila *reseller* memilih mencari produk berdasarkan kategori, maka sistem akan menampilkan produk sesuai kategori. Apabila produk berdasarkan kategori tidak ada maka sistem akan menampilkan produk tidak ada. Sedangkan jika *reseller* memilih mencari produk berdasarkan nama, maka sistem akan menampilkan produk berdasarkan nama yang dimasukkan. Apabila nama produk tidak ada maka sistem akan menampilkan produk tidak ada. Kemudian *reseller* memilih produk, maka sistem akan menampilkan detail produk dan keranjang. Setelah itu *reseller* masukkan produk yang dipilih ke dalam keranjang belanja, maka sistem menampilkan halaman keranjang belanja.



Gambar 4. Activity diagram cari dan pilih produk

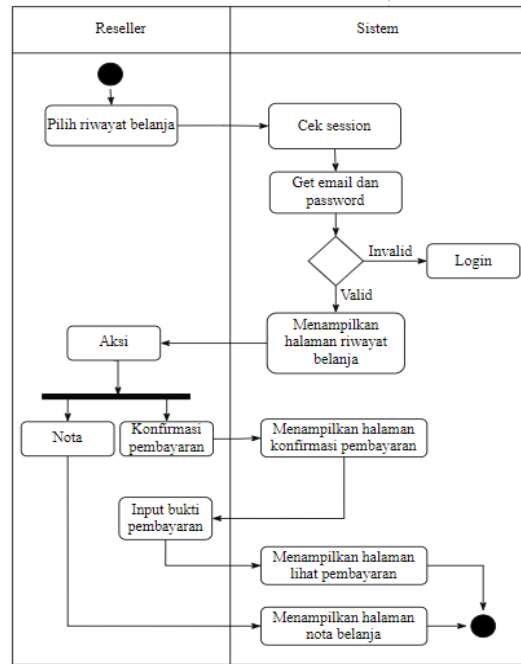
Pada gambar 5 *activity diagram* checkout menjelaskan aktivitas apabila *reseller* memilih masukkan produk ke

halaman keranjang, maka sistem akan menampilkan halaman keranjang belanja. Kemudian *reseller* memilih melanjutkan ke pembayaran produk dan sistem akan memeriksa *session* pelanggan apakah sudah *login* atau belum. Jika sudah maka sistem akan menampilkan halaman *checkout*, sedangkan jika belum maka sistem akan menampilkan halaman login. Kemudian *reseller* memilih *checkout*, maka sistem akan menampilkan nota belanja. Kemudian *reseller* melihat nota belanja.



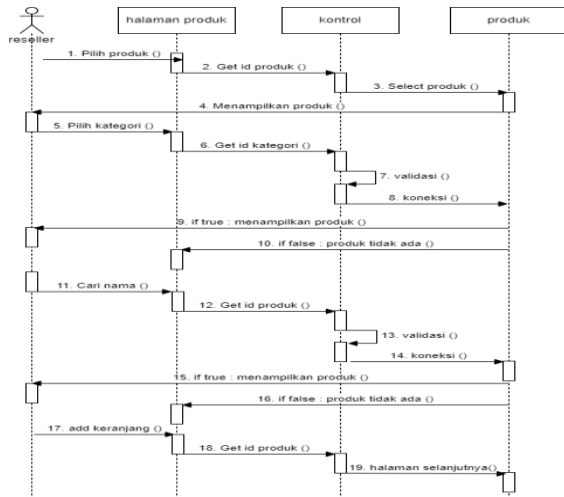
Gambar 5. Activity Diagram Checkout

Pada gambar 6 *activity* diagram pembayaran merupakan aktivitas *reseller* dalam mengkonfirmasi sudah melakukan pembayaran produk. *Reseller* memilih halaman riwayat belanja dan sistem akan memeriksa *session* apakah sudah *login* atau tidak. Jika belum login maka sistem akan menampilkan halaman *login*, jika sudah maka sistem menampilkan halaman riwayat belanja. Apabila *reseller* memilih konfirmasi pembayaran, maka sistem akan menampilkan halaman konfirmasi pembayaran. Kemudian *reseller* memasukkan konfirmasi pembayaran dan sistem menampilkan halaman lihat pembayaran.



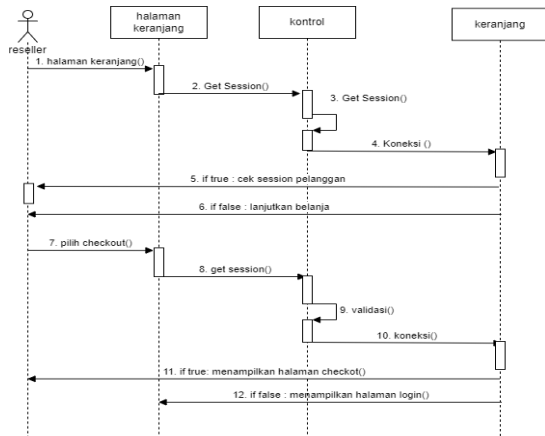
Gambar 6. Activity Diagram Pembayaran

Sequence diagram pada gambar 7 merupakan gambaran aktivitas antara *reseller* dengan sistem. *Reseller* memilih produk yang ditampilkan maka sistem akan menampilkan halaman masuk keranjang belanja. Apabila *reseller* memilih mencari produk berdasarkan kategori, maka sistem akan menampilkan produk berdasarkan id kategori. Kemudian *reseller* memilih mencari produk berdasarkan nama, maka sistem akan menampilkan produk berdasarkan id produk dengan nama yang dimasukkan *reseller*. Jika nama tidak sesuai dengan id produk maka sistem akan menampilkan produk tidak ada. *Reseller* memasukkan produk ke dalam keranjang belanja, maka sistem akan menampilkan halaman keranjang belanja.



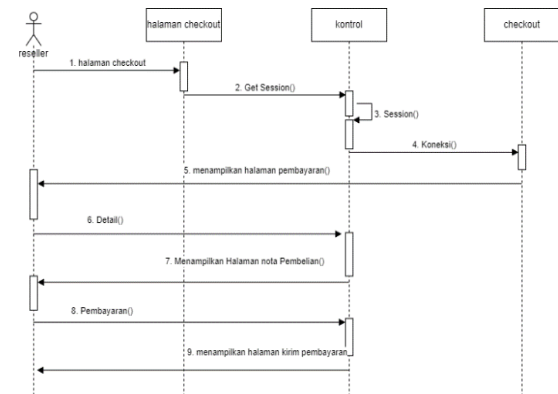
Gambar 7. Sequence Diagram Pilih Produk Reseller

Sequence diagram pada gambar 8 merupakan gambaran aktivitas antara reseller dengan sistem keranjang belanja. Reseller masuk ke halaman keranjang belanja dan sistem menampilkan halaman keranjang belanja yang berisikan total produk, total harga dan melanjutkan ke checkout. Jika reseller memilih melanjutkan belanja maka sistem akan menampilkan halaman produk. Jika reseller memilih checkout maka sistem akan memvalidasi session reseller apakah reseller sudah login atau belum. Jika sudah maka sistem akan menampilkan halaman checkout. Jika belum maka sistem akan menampilkan halaman login.



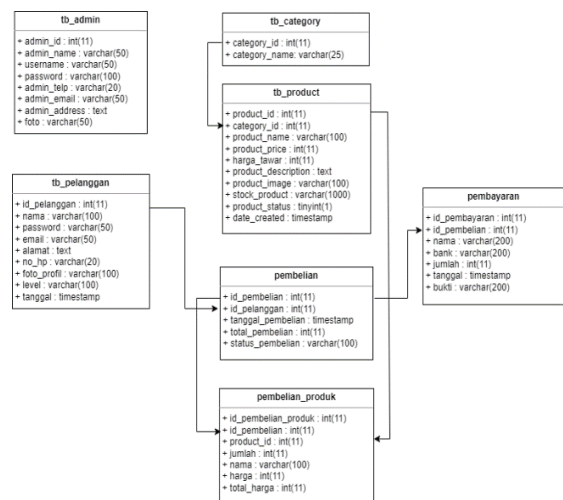
Gambar 8. Sequence Diagram Keranjang Belanja

Sequence diagram pembayaran pada gambar 9 merupakan gambaran aktivitas antara reseller dengan sistem pembayaran. Reseller masuk ke halaman checkout maka sistem menampilkan halaman checkout. Kemudian reseller memilih detail pembelian maka sistem menampilkan nota pembelian. Jika reseller memilih pembayaran maka sistem menampilkan halaman pembayaran.

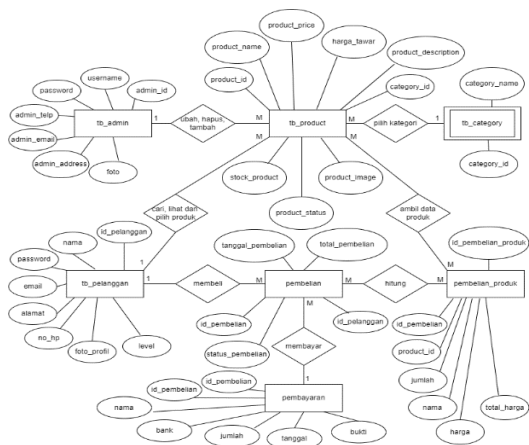


Gambar 9. Sequence Diagram Pembayaran

Class diagram digunakan untuk menggambarkan hubungan antara setiap entitas yang terkait dengan sistem penjualan produk. Berikut pada gambar 10 merupakan class diagram dan pada gambar 11 merupakan diagram hubungan entitas website B2B toko Tunas Baru:



Gambar 10. Class Diagram Toko Tunas Baru

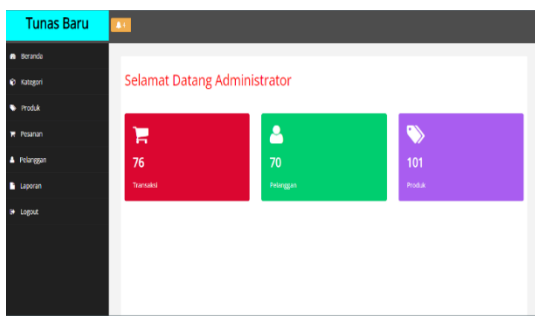


Gambar 11. Diagram Hubungan Entitas

Fase ketiga yaitu fase konstruksi dimana pada fase ini terdapat dua bagian yaitu perancangan *front-end* dan *back-end*.

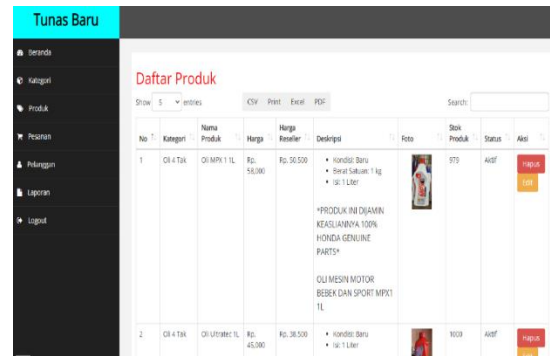
Perancangan *Interface back-end* pada website B2B Tunas Baru merupakan halaman yang digunakan admin dalam mengelola website dan melakukan proses CRUD (*cread, read, update, delete*) pada data produk yang ada di *database*. Selain itu admin dapat melakukan ubah level *customer* dan juga melihat laporan penjualan. Berikut merupakan tampilan masing-masing halaman yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

Perancangan halaman utama admin adalah halaman untuk admin melihat total transaksi yang sudah dilakukan, jumlah pelanggan serta jumlah produk yang ada. Berikut gambar 12 merupakan halaman utama admin Tunas Baru:



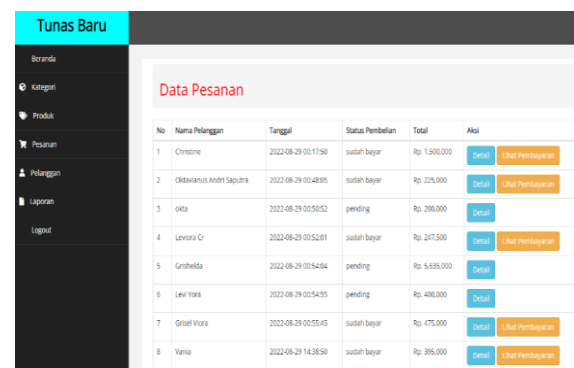
Gambar 12. Halaman Utama Admin

Perancangan halaman kelola produk dirancang untuk menampilkan data produk secara detail. Pada halaman ini admin dapat mengubah, menambah, menghapus dan menampilkan data produk di *front-end*. Berikut merupakan rancangan halaman data produk pada gambar 13:



Gambar 13. Halaman Kelola Produk Admin

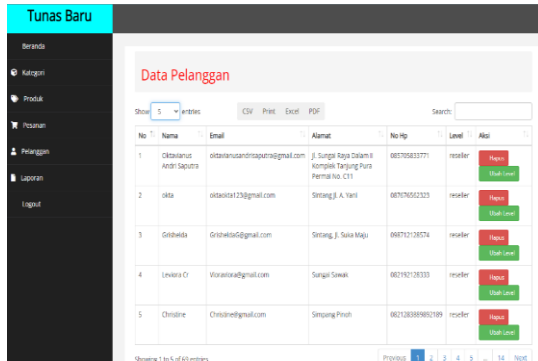
Perancangan halaman pesanan akan digunakan untuk menampilkan data terkait pembelian produk yang dibeli oleh pelanggan seperti nama produk, jumlah produk yang dibeli, total tagihan dan alamat pengiriman yang diinputkan oleh pelanggan. Berikut ini gambar 14 perancangan halaman detail pembelian:



Gambar 14. Halaman Pesanan Admin

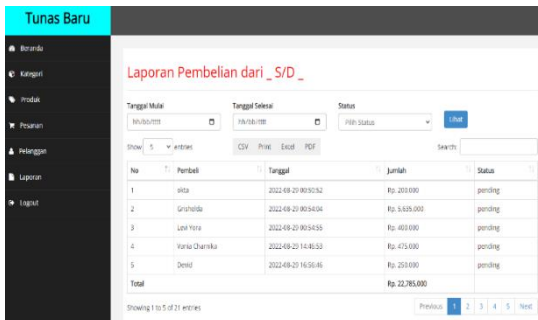
Perancangan halaman data pelanggan yang digunakan untuk menampilkan data pelanggan baik *reseller* ataupun pembeli biasa. Data yang didapatkan pada halaman pelanggan seperti nama, alamat, email, nomor handphone dan level dimana admin

dapat merubah level pengguna seperti level untuk *reseller* dan pengguna biasa. Berikut ini gambar 15 rancangan halaman data pelanggan:



Gambar 15. Halaman Data Pelanggan Admin

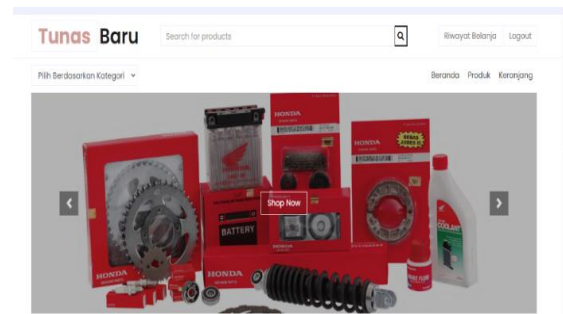
Perancangan halaman laporan penjualan yang digunakan untuk menampilkan data laporan pembelian produk yang dapat dilihat berdasarkan tanggal dan status pembayaran. Data yang didapatkan pada laporan pembelian seperti nama pembeli, tanggal membeli produk, jumlah bayar dan status pembelian. Berikut ini gambar 16 rancangan halaman laporan penjualan:



Gambar 16. Halaman Laporan Admin

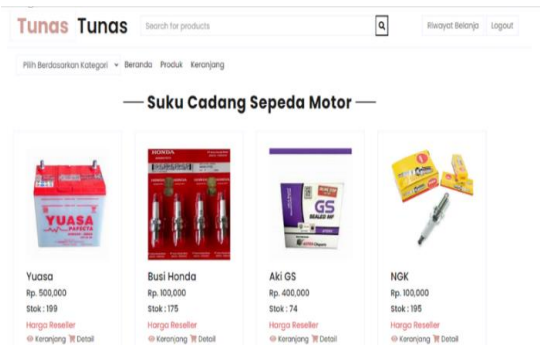
Perancangan *Interface Front-end* merupakan halaman yang akan ditampilkan untuk pengunjung atau pembeli dan reseller.

Perancangan halaman utama adalah tampilan pertama kali mengunjungi *website* Tunas Baru. Berikut ini merupakan tampilan halaman utama *website* Tunas Baru pada gambar 17:



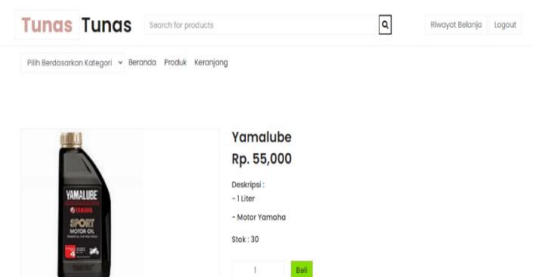
Gambar 17. Halaman Utama Reseller

Perancangan halaman produk digunakan untuk menampilkan produk-produk yang dijual oleh Tunas Baru. Berikut ini merupakan tampilan halaman produk pada gambar 18:



Gambar 18. Halaman Produk Reseller

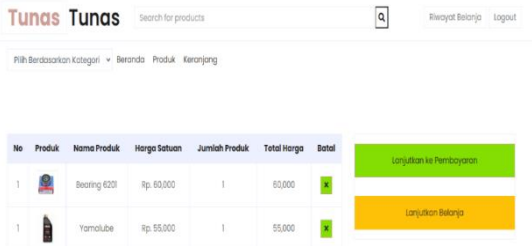
Perancangan halaman detail produk dirancang untuk menampilkan informasi mengenai detail produk, deskripsi produk. Pada halaman ini pelanggan juga dapat melakukan pembelian produk yang diinginkan dengan menginput jumlah yang ingin dibeli. Berikut ini gambar 19 rancangan halaman deskripsi produk:



Gambar 19. Halaman Detail Produk

Halaman keranjang belanja dirancang untuk menyimpan produk yang dipilih

pelanggan. Berikut ini gambar 20 rancangan halaman keranjang belanja:



Gambar 20. Halaman Keranjang Belanja

Pada tahap demonstrasi dilakukan implementasi atau pengujian terhadap *website* yang telah dibuat. Demonstrasi dilakukan dengan menggunakan komputer untuk menguji sistem agar dapat mengetahui apakah sistem yang dibuat masih terdapat *error* dan *bug*, apabila sistem yang dibuat masih terdapat *error* dan *bug* maka sistem akan langsung diperbaiki. Pengujian akan menggunakan *black box*, dikarenakan *black box* merupakan sebuah metode pengujian *software* dimana internal terstruktur, desain dan implementasi dari fitur-fitur yang akan diuji dimana kesalahan yang ditimbulkan menggunakan *black box*. Berikut merupakan tabel 2 pengujian kelola produk dan pada tabel 3 pengujian *checkout* menggunakan *black box*:

Tabel 2 Tabel pengujian kelola produk

No	Skenario Pengujian	Yang diharapkan	Hasil	Keterangan
1	Tambahkan data produk klik tombol tambah	Data masuk ke <i>database</i>	Berhasil masuk ke <i>database</i>	Sesuai
2	Edit data produk klik tombol simpan	Data pada <i>database</i> dapat diubah	Data pada <i>database</i> berhasil diubah	Sesuai

3	Hapus data produk klik tombol hapus	Data dapat dihapus	Data berhasil dihapus	Sesuai
---	-------------------------------------	--------------------	-----------------------	--------

Tabel 3 Tabel pengujian *checkout*

No	Skenario Pengujian	Yang diharapkan	Hasil	Keterangan
1	Memilih produk dan menginput jumlah yang ingin dibeli Klik tombol beli	Masuk ke keranjang belanja	Produk yang dipilih masuk ke keranjang	Sesuai
2	Melakukan <i>checkout</i> Klik tombol <i>checkout</i>	Masuk ke halaman <i>checkout</i>	Dapat masuk ke halaman <i>checkout</i>	Sesuai
3	Menginput data pembeli Klik tombol pesan	Data masuk ke <i>database</i> dan keranjang belanja menjadi kosong. Status menjadi belum bayar	Data berhasil masuk ke <i>database</i> dan keranjang belanja menjadi kosong. Status belum dibayar	Sesuai

Pada tahapan evaluasi setelah melakukan demonstrasi dan pengujian terhadap sistem maka diperlukan evaluasi untuk mengukur apakah program yang dibuat sudah sesuai dengan yang diharapkan. Apabila sistem masih belum sesuai dengan yang diharapkan maka sistem akan kembali ke tahap perancangan sampai sistem yang dibuat sesuai dengan apa yang diharapkan.

Pada tahap komunikasi, komunikasi yang digunakan adalah dalam bentuk sebuah laporan dari hasil yang merupakan sebuah kesimpulan dimana berupa hasil dari analisis dan penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil dari penelitian ini adalah dihasilkan sebuah *website* B2B yang dimanfaatkan untuk membantu pemilik toko Tunas Baru dalam memberikan pelayanan yang baik untuk *reseller* dimana *reseller* dapat berbelanja dimana pun yang mereka mau tanpa harus mengantri dan menunggu di toko untuk membeli. *Reseller* dapat memesan dan membeli menggunakan perangkat seperti *handphone* melalui *website* toko, serta dapat mencari informasi mengenai produk yang diinginkan. Selain itu pemilik toko Tunas Baru atau admin dapat mengelola data pelanggan seperti merubah level pengguna menjadi *reseller* maupun sebaliknya. Fitur ini disediakan bagi pengguna biasa yang ingin mendaftarkan diri menjadi *reseller* toko Tunas Baru. Kekurangan dari *website* B2B toko Tunas Baru ini adalah belum tersedianya fitur komentar terhadap produk dan rating produk terlaris dijual didalam *website*. Selain itu masih perlu penyesuaian antara proses bisnis toko yang masih konvensional dengan *website* yang dirancang.

Terdapat beberapa saran yang dapat diberikan dalam pengembangan *website* B2B pada Toko Tunas Baru dan pengembangan selanjutnya seperti merubah tampilan halaman admin *interface* menjadi lebih menarik lagi dan lebih *reponsive* pada *website* ini, menambahkan fitur-fitur yang menarik dan akan memudahkan *user* dalam mengoperasikan *website* ini ke depannya dan membuat sistem penjualan B2B ke cakupan area yang lebih luas dengan memanfaatkan media internet seperti *website* untuk meraup lebih banyak pelanggan untuk keuntungan yang lebih besar.

E. REFERENSI

- [1] Nugroho, E. C., David., Kosasi, S., Gat., Syariffudin, G., dan Wingdes, I., 2022. Rancang Bangun Web Penjualan Toko Sahabat Stiker. *InfoSys Journal*. 6(2): 205-215.
- [2] Widiyanto, I. dan Prasilowati, S. L., 2015. Perilaku Pembelian Melalui Internet. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. 17(2): 109-112.
- [3] Gat, 2018. Adopsi Model Business to Consumer (B2C) Dalam Menghasilkan Sistem Mobile Marketplace. *Cogito Smart Journal*. 4(1): 200-212.
- [4] Nurhidayah, A. dan Kosasi, S., 2022. Perancangan Perangkat Lunak Penjualan Berbasis Website Dengan Framework Laravel Pada Emiracase. *Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi Informasi*. 11(1): 24-25.
- [5] Hall, S., 2017. *Innovative B2B Marketing New models, processes*

- and theory*. Kogan Page. Great Britain and the United States.
- [6] Febri, C., 2016. Eksplorasi Preferensi Konsumen Business-to-Business terhadap Fleksibilitas Kemasan, Harga, dan Rasa Dalam Pengembangan Produk Rengginang Bumbuku. *Performa: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*. 1(2): 201-206.
- [7] Jumiran, Fitri, A. dan Tiara, B., 2020. Sistem Informasi Pemasaran Produk Furniture Menggunakan Konsep E-Business B2B: Studi Kasus Pada PT. Trifoli Kayakarya, *Jurnal IPSIKOM*. 8(1): 1-9.
- [8] Susafaati, Hidayatun, N. dan Murtina, H., 2020, Pembangunan Web E-Commerce B2B Untuk Meningkatkan Pemasaran dan Penjualan Produk Menggunakan Linear Sequential Model. *Paradigma – Jurnal Informatika dan Komputer*. 22(2): 205-214.
- [9] Marjani, L. dan Sutisna, M., 2019, Loyalitas Pelanggan Pada Business-to-Business: Pengaruh Kualitas Pelayanan. *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*. 5(1): 10-20.
- [10] Brocke, J. V. dan Hevner, A., 2020. *Deseign Science Research*. Springer, Cases. Nature Switzerland.