

IMPLEMENTASI METODE BUSINNES TO BUSINNES DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN IKAN PADA PT ASAHI SIBOLGA

Indra Uli Saputra Purba¹, Boni Oktaviani Sembiring², Eka Rahayu³

1,2,3) Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Harapan Medan, Indonesia

Article Info

Article history:

Received: 11 November 2023

Revised: 27 November 2023

Accepted: 28 Desember 2023

ABSTRACT

Abstrak

Penjualan ikan merupakan salah satu kegiatan bisnis yang telah dilakukan sejak zaman dahulu kala. Ikan merupakan salah satu sumber daya alam yang sangat berlimpah di Indonesia, sehingga menjadi salah satu bahan pangan yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia. Selain itu, ikan juga memiliki nilai gizi yang tinggi dan rendah lemak, sehingga banyak diminati oleh masyarakat yang peduli akan kesehatan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distributor ikan yaitu perusahaan Asahi Sibolga, Asahi sibolga merupakan penampung ikan dari nelayan yang telah mereka dapatkan selama berlayar kemudian dijual ke perusahaan tersebut. Kemudian perusahaan tersebut akan menjual ikan yang telah di beli dari nelayan disalurkan ke kota seperti ke pasar tradisional maupun swalayan yang di kota khususnya kota medan. Namun, perusahaan ikan juga harus memperhatikan masalah kebijakan dan regulasi yang berlaku dalam industri perikanan. Hal ini meliputi persyaratan pengawasan dan pemeriksaan yang ketat dalam hal pengolahan dan penanganan ikan, serta regulasi dalam hal lingkungan dan sumber daya laut yang harus dipatuhi oleh perusahaan ikan. Hasil penelitian ini Implementasi metode B2B dalam penjualan ikan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kerjasama. Ini memungkinkan kolaborasi yang saling menguntungkan dalam memperluas pasar dan mengoptimalkan distribusi ikan

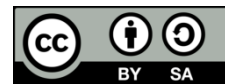
Kata Kunci : Ikan, Penjualan, B2B

Abstract

Penjualan ikan merupakan salah satu kegiatan bisnis yang telah dilakukan sejak zaman dahulu kala. Ikan merupakan salah satu sumber daya alam yang sangat berlimpah di Indonesia, sehingga menjadi salah satu bahan pangan yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia. Selain itu, ikan juga memiliki nilai gizi yang tinggi dan rendah lemak, sehingga banyak diminati oleh masyarakat yang peduli akan kesehatan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distributor ikan yaitu perusahaan Asahi Sibolga, Asahi sibolga merupakan penampung ikan dari nelayan yang telah mereka dapatkan selama berlayar kemudian dijual ke perusahaan tersebut. Kemudian perusahaan tersebut akan menjual ikan yang telah di beli dari nelayan disalurkan ke kota seperti ke pasar tradisional maupun swalayan yang di kota khususnya kota medan. Namun, perusahaan ikan juga harus memperhatikan masalah kebijakan dan regulasi yang berlaku dalam industri perikanan. Hal ini meliputi persyaratan pengawasan dan pemeriksaan yang ketat dalam hal pengolahan dan penanganan ikan, serta regulasi dalam hal lingkungan dan sumber daya laut yang harus dipatuhi oleh perusahaan ikan. Hasil penelitian ini Implementasi metode B2B dalam penjualan ikan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kerjasama. Ini memungkinkan kolaborasi yang saling menguntungkan dalam memperluas pasar dan mengoptimalkan distribusi ikan

Kata Kunci : Ikan, Penjualan, B2B

Djtechno: Jurnal Teknologi Informasi oleh Universitas Dharmawangsa Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan dengan Lisensi Internasional Creative Commons Attribution NonCommercial ShareAlike 4.0 ([CC-BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)).



Corresponding Author:

Email : syahputrapurba149@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Penjualan ikan merupakan salah satu kegiatan bisnis yang telah dilakukan sejak zaman dahulu kala. Ikan merupakan salah satu sumber daya alam yang sangat berlimpah di Indonesia, sehingga menjadi salah satu bahan pangan yang sangat penting bagi masyarakat Indonesia. Selain itu, ikan juga memiliki nilai gizi yang tinggi dan rendah lemak, sehingga banyak diminati oleh masyarakat yang peduli akan kesehatan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distributor ikan yaitu perusahaan Asahi Sibolga, Asahi sibolga merupakan penampung ikan dari nelayan yang telah mereka dapatkan selama berlayar kemudian dijual ke perusahaan tersebut. Kemudian perusahaan tersebut akan menjual ikan yang telah di beli dari nelayan disalurkan ke kota seperti ke pasar tradisional maupun swalayan yang di kota khususnya kota medan.

Namun, perusahaan ikan juga harus memperhatikan masalah kebijakan dan regulasi yang berlaku dalam industri perikanan. Hal ini meliputi persyaratan pengawasan dan pemeriksaan yang ketat dalam hal pengolahan dan penanganan ikan, serta regulasi dalam hal lingkungan dan sumber daya laut yang harus dipatuhi oleh perusahaan ikan. Perusahaan ikan harus mampu menjaga kualitas ikan, mengatur sistem logistik yang baik, serta mematuhi regulasi dan kebijakan yang berlaku dalam industri perikanan.

Kemudian penelitian selanjutnya yang dilakan oleh (Puspa and Wulandari 2021) yang berjudul “Analisis dan Pembuatan Aplikasi E-commerce Terintegrasi Pada Sistem *Business-To-Business* Dengan Pendekatan System Development Life Cycle (SDLC) Untuk Penjualan Produk Transformator” Tujuan dari penelitian ini adalah

melakukan analisis dan membuat aplikasi E-Commerce jenis *Business-To-Business* untuk Perusahaan Jasa Operasi dan Pemeliharaan yang ingin menjual produk transformatornya. Penelitian ini menggunakan metode System Development Life Cycle (SDLC).. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi E-Commerce jenis *Business-To-Business* dapat dibangun dengan mengikuti langkah-langkah pada metode System Development Life Cycle (SDLC)

2. METODE PENELITIAN

Metode Waterfall adalah salah satu pendekatan pengembangan perangkat lunak yang mengikuti serangkaian tahap yang linier dan berurutan. Berikut adalah tahap-tahap dalam metode Waterfall yang dapat diterapkan dalam pembuatan aplikasi ini:

1. Analisis Kebutuhan

Tahap pertama melibatkan pengumpulan dan analisis kebutuhan secara mendalam. Identifikasi tujuan, fungsi, fitur, dan persyaratan yang dibutuhkan dalam aplikasi ini. Ini melibatkan interaksi dengan para pemangku kepentingan untuk memahami secara menyeluruh apa yang diinginkan dari aplikasi.

2. Perancangan

Setelah kebutuhan dikumpulkan, tahap perancangan dimulai. Ini termasuk perancangan arsitektur sistem, antarmuka pengguna, serta desain database. Selain itu, juga termasuk perencanaan tampilan, struktur data, dan alur kerja aplikasi.

3. Implementasi / Pengembangan

Pada tahap ini, tim pengembangan mulai mengimplementasikan rancangan yang telah dibuat. Kode program ditulis berdasarkan spesifikasi desain yang ada. Setiap komponen dan fitur aplikasi dikembangkan sesuai rencana.

4. Pengujian

Setelah pengembangan selesai, aplikasi diuji secara menyeluruh untuk memastikan kualitas dan keberfungsian yang baik. Tes unit, tes integrasi, dan tes fungsional dilakukan untuk mengidentifikasi dan memperbaiki bug atau masalah lain yang mungkin muncul.

5. Pemeliharaan

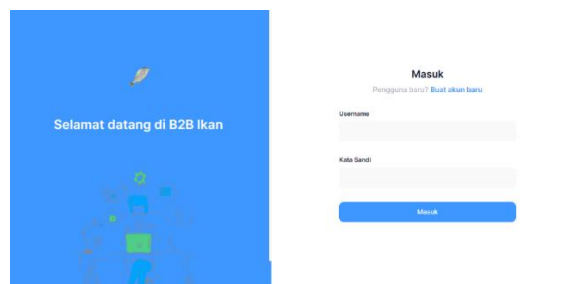
Setelah diluncurkan, aplikasi masih memerlukan pemeliharaan dan dukungan terus-menerus. Pemantauan kinerja, pemecahan masalah, dan peningkatan sistem dilakukan selama masa operasional.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah penelitian ini dilaksanakan maka tahap selanjutnya adalah mengimplementasikan sistem. Sistem yang telah selesai dirancang terdiri dari beberapa halaman yang memiliki fungsi masing-masing. Adapun halaman yang akan di tampilkan sebagai berikut :

1. Halaman Login

Adapun tampilan halaman login yang sudah dirancang sebagai berikut :

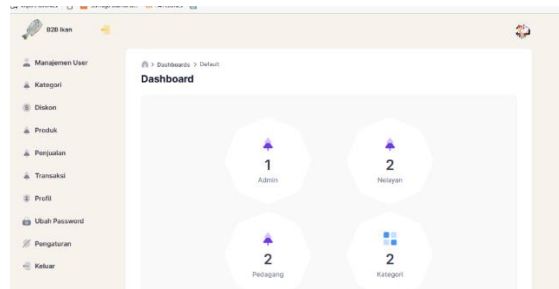


Gambar 1. Halaman Login

Adapun keterangan gambar 1. Menu login adalah elemen pada antarmuka pengguna suatu sistem atau aplikasi yang memiliki peran utama dalam mengamankan akses ke dalam sistem tersebut. Dalam menu ini, pengguna diminta untuk memasukkan nama pengguna atau alamat email yang telah terdaftar sebagai identifikasi unik mereka, serta kata sandi rahasia yang terkait dengan akun tersebut. Setelah informasi ini dimasukkan, pengguna dapat menekan tombol Login untuk memulai proses verifikasi.

2. Halaman Dashboard

Adapun tampilan halaman dashboard yang sudah dirancang sebagai berikut :



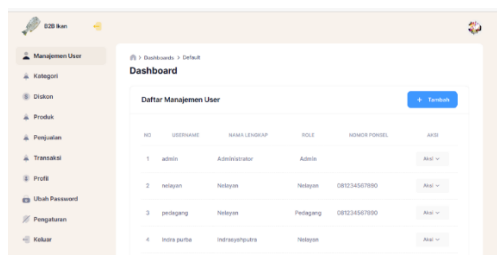
Gambar 2. Halaman Dashboard

Adapun keterangan gambar 2. Menu dashboard merupakan tampilan utama pada suatu sistem atau aplikasi yang memberikan gambaran menyeluruh tentang informasi dan aktivitas penting. Di dalam menu dashboard, pengguna dapat dengan cepat mengakses berbagai fitur dan data penting. Dalam menu ini, terdapat beberapa menu yang masing-masing memiliki peran spesifik. Menu Diskon menyajikan informasi tentang diskon atau promosi yang sedang berlangsung, memberikan pandangan mengenai penawaran yang tersedia.

Profil mengarahkan pengguna ke halaman yang berisi informasi tentang akun mereka dan pengaturan pribadi. Terdapat juga menu "Ubah Password" yang memungkinkan pengguna untuk mengganti kata sandi mereka dengan aman dan mudah.

3. Halaman Manajemen User

Adapun tampilan manajemen user yang sudah dirancang sebagai berikut :



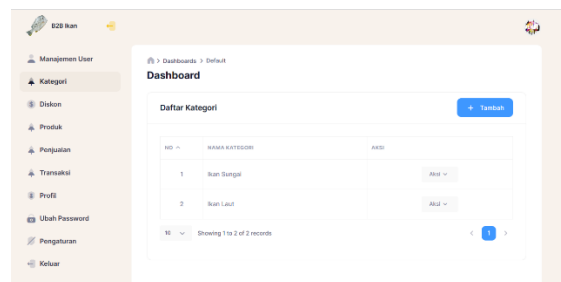
Gambar 3. Halaman Manajemen User

Adapun keterangan gambar 3. yaitu menu Halaman User merupakan bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang didesain khusus untuk memberikan pengalaman personal dan pengaturan pribadi kepada pengguna. Dalam menu ini, pengguna dapat

mengakses dan mengelola informasi terkait profil mereka, serta melakukan berbagai tindakan yang berkaitan dengan akun yang mereka miliki. Pengguna dapat melihat dan mengubah data diri seperti nama, alamat, nomor telepon, serta mengunggah foto profil.

4. Halaman Kategori

Adapun tampilan kategori yang sudah dirancang sebagai berikut :

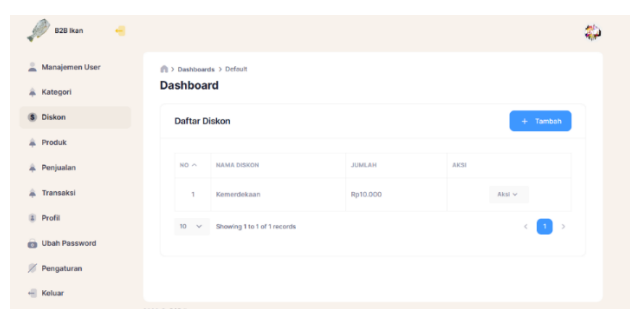


Gambar 4. Halaman Kategori

Adapun keterangan gambar 4. yaitu Menu Kategori" adalah bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang bertujuan untuk mengorganisir dan mengelompokkan produk menjadi kategori-kategori yang terkait. Fungsinya adalah untuk membantu pengguna dengan mudah menavigasi dan menemukan informasi yang sesuai dengan minat atau kebutuhan mereka. Dalam menu ini, pengguna dapat menjelajahi berbagai kategori yang telah ditentukan sebelumnya, yang dapat mencakup beragam jenis produk.

5. Halaman Diskon

Adapun tampilan kategori yang sudah dirancang sebagai berikut :

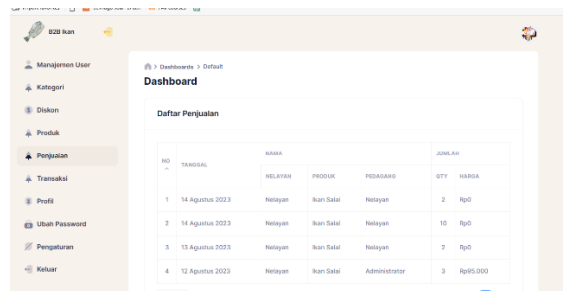


Gambar 5. Halaman Diskon

Adapun keterangan gambar 5. yaitu Menu Diskon adalah bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang memberikan informasi terkait penawaran khusus atau potongan harga yang sedang berlangsung.

6. Halaman Penjualan

Adapun tampilan penjualan yang sudah dirancang sebagai berikut :



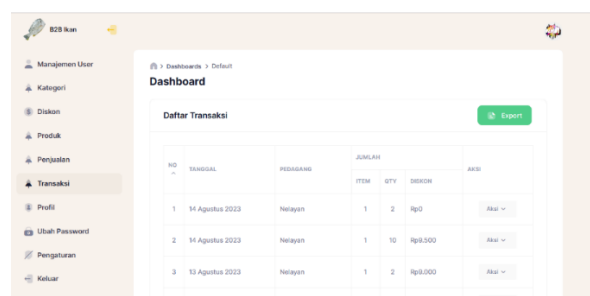
ID	TANGGAL	NAMA	PRODUK	PEDAANG	QUY	HARGA
1	14 Agustus 2023	Nelayan	Ikan Satal	Nelayan	2	Rp0
2	14 Agustus 2023	Nelayan	Ikan Satal	Nelayan	10	Rp0
3	13 Agustus 2023	Nelayan	Ikan Satal	Nelayan	2	Rp0
4	12 Agustus 2023	Nelayan	Ikan Satal	Administrator	3	Rp15.000

Gambar 6. Halaman Penjualan

Adapun keterangan gambar 6. Menu Penjualan adalah bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang menyajikan informasi terkait aktivitas penjualan produk atau layanan. Fungsinya adalah untuk memberikan pandangan menyeluruh tentang performa penjualan, melacak transaksi, dan menghasilkan laporan terkait pendapatan serta statistik yang berkaitan dengan aspek penjualan. Dalam menu ini, pengguna dapat melihat data tentang transaksi penjualan yang telah dilakukan. Informasi yang mungkin disertakan meliputi tanggal transaksi, daftar produk yang dibeli, jumlah total penjualan.

7. Halaman Transaksi

Adapun tampilan transaksi yang sudah dirancang sebagai berikut :



ID	TANGGAL	PEDAANG	ITEM	QUY	DISKON	AKSI
1	14 Agustus 2023	Nelayan	1	2	Rp0	Aksi
2	14 Agustus 2023	Nelayan	1	10	Rp8.500	Aksi
3	13 Agustus 2023	Nelayan	1	2	Rp8.000	Aksi
4	12 Agustus 2023	Administrator	1	3	Rp10.000	Aksi

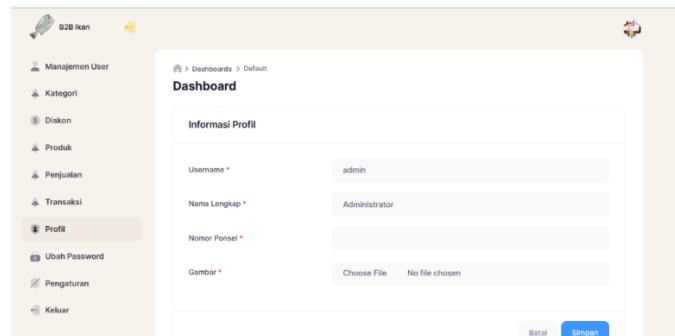
Gambar 7. Halaman Transaksi

Adapun keterangan gambar 7. yaitu Menu transaksi adalah bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang mencatat dan mengelola informasi terkait aktivitas bisnis

atau keuangan yang melibatkan pertukaran nilai, seperti pembelian, penjualan, atau layanan yang diberikan.

8. Halaman Profil

Adapun tampilan profil yang sudah dirancang sebagai berikut :

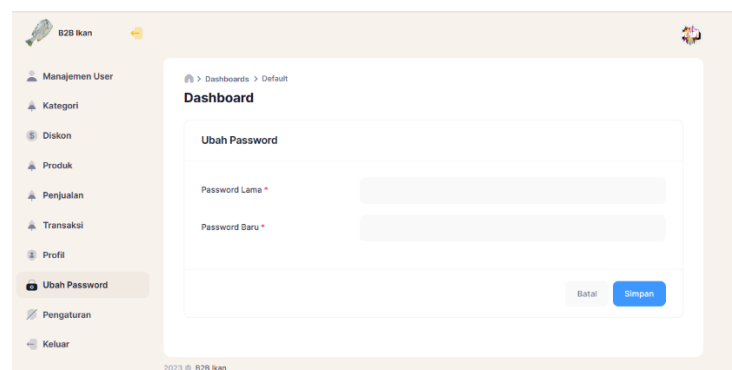


Gambar 8. Halaman Profil

Adapun keterangan gambar 8. Menu "Profil" adalah bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang memuat informasi dan pengaturan pribadi dari pengguna. Fungsinya adalah untuk memberikan pengguna akses ke data pribadi mereka dalam konteks aplikasi atau platform tersebut. Dalam menu ini, pengguna dapat melihat, mengedit, dan mengelola informasi seperti nama, alamat, kontak, serta gambar profil

9. Halaman Ubah Password

Adapun tampilan ubah password yang sudah dirancang sebagai berikut :



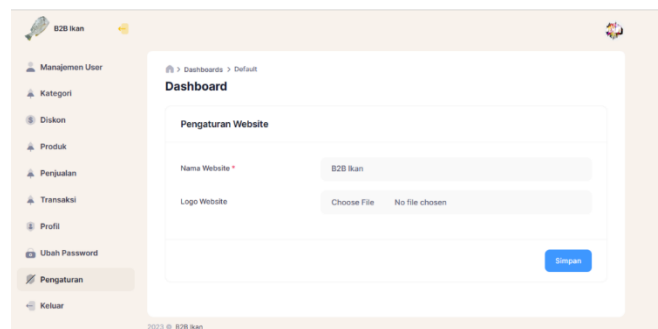
Gambar 9. Halaman Ubah Password

Adapun keterangan gambar 9. Menu "Ubah Password" adalah bagian dari suatu sistem atau aplikasi yang memungkinkan pengguna untuk mengganti kata sandi yang

mereka gunakan untuk mengakses akun atau platform tersebut. Fungsinya adalah untuk memberikan pengguna kontrol atas keamanan akun mereka dengan memungkinkan mereka mengubah kata sandi secara berkala atau jika mereka merasa kata sandi mereka telah terkompromi. Dalam menu ini, pengguna biasanya diminta untuk memasukkan kata sandi lama mereka sebagai langkah verifikasi, kemudian memasukkan kata sandi baru yang ingin mereka gunakan

10. Halaman Menu Pengaturan

Adapun tampilan menu pengaturan yang sudah dirancang sebagai berikut :



Gambar 10. Halaman Menu Pengaturan

Adapun keterangan gambar 10. Menu "Pengaturan" merupakan bagian integral dari suatu sistem atau aplikasi yang memungkinkan pengguna untuk menyesuaikan berbagai preferensi dan konfigurasi yang berhubungan dengan pengalaman mereka dalam menggunakan platform tersebut. Dalam menu ini, pengguna diberi kesempatan untuk mengatur sejumlah aspek yang berdampak pada cara mereka berinteraksi dengan aplikasi atau sistem. Ini meliputi pengaturan nama lambang logo di dalam aplikasi.

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Implementasi metode B2B dalam penjualan ikan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kerjasama. Ini memungkinkan kolaborasi yang saling menguntungkan dalam memperluas pasar dan mengoptimalkan distribusi ikan.

2. Metode B2B membantu meningkatkan efisiensi dalam distribusi dan pengelolaan persediaan ikan. Integrasi sistem dan penggunaan teknologi mengurangi biaya logistik, menjaga ketersediaan stok yang optimal, dan meminimalkan risiko kelebihan atau kekurangan persediaan.
3. Implementasi metode B2B berpotensi mendukung keberlanjutan ekonomi bagi komunitas nelayan dan pengepul. Kerjasama yang lebih baik dan peningkatan efisiensi dalam penjualan ikan dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi seluruh ekosistem perikanan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji dan syukur penulis mengucapkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas limpahan berkat, rahmat serta kemudahan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang merupakan syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Komputer pada Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Harapan Medan.

1. Rektor Universitas Harapan Medan Bapak Drs. Sriadhi, S.T., M.Pd, M.Kom, Ph.D
2. Dekan Fakultas Teknik dan Komputer Bpk. Dodi Siregar, S.T., M.Kom
3. Bapak Ahmad Zakir, S.T., M.Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknik dan Komputer Universitas Harapan Medan.
4. Bapak Andi Marwan Elhanafi, S.T., M.Kom selaku Sekretaris Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer Universitas Harapan Medan.
5. Ibu Boni Oktaviani, S.Kom, M.Kom selaku pembimbing I dan Ibu Eka Rahayu, S.Kom., M.Kom selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu membimbing penulis selama pengerjaan Skripsi ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih atas segalanya.

PUSTAKA

Puspa, Mufida Dewi, and Lily Wulandari. 2021. "Analisis Dan Pembuatan Aplikasi E-Commerce Terintegrasi Pada Sistem B2B Dengan Pendekatan System Development Life Cycle (SDLC) Untuk Penjualan Produk Transformator." *JUTIS (Jurnal Teknik Informatika Unis)* 9 (1): 41–54.

- Roihan, Ahmad, Abdul Hamid Arribathi, and Nurussaadah Nurussaadah. 2019. "Desain Aplikasi B2B Sistem Manajemen Pergudangan Dalam Penunjang Keputusan Bisnis." *CCIT Journal* 12 (1): 33–40. <https://doi.org/10.33050/ccit.v12i1.598>.
- Nuristiqaomah, Rahmadina Puspa, and Yeni Anistiyasari. 2021. "Pengembangan Kamus Istilah Basis Data Berbasis Website Menggunakan Algoritma Cosine Similarity Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa." *Jurnal IT-EDU* 05(02): 621–30.
- Satria, W., & Rahmah, S. A. (2021, November). Implementation of the Backpropagation Algorithm for Prognosis of the Number of New Students. In 2021 International Conference on Computer Science and Engineering (IC2SE) (Vol. 1, pp. 1-4). IEEE.
- Prahasti, Sapri, and Feri Hari Utami. 2022. "Aplikasi Pelayanan Antrian Pasien Menggunakan Metode FCFS Menggunakan PHP Dan MySQL." *Jurnal Media Infotama* 18(1): 153–60.
- Vincent, Kusuma Imanuel, Suwitno, Wijaya Andri, and Maranto Ardiane Rossi Kurniawan. 2021. "Perancangan Sistem Informasi B2B Berbasis Web Pada Industri Karoseri Dengan Pendekatan Tam (Technology Acceptance Model)." *Perancangan Sistem Informasi B2B Berbasis Web Pada Industri Karoseri Dengan Pendekatan Tam (Technology Acceptance Model)* 2 (2): 25.