

IMPLEMENTASI MODEL *BUSINESS TO BUSINESS* PADA PEMASARAN PRODUK JAMU MENGGUNAKAN *FRAMEWORK LARAVEL*

Arya Dwi Wahyud*¹⁾, Boni Oktaviana Sembiring²⁾, Sabrina Aulia Rahmah³⁾

1. Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Harapan Medan
email: aryadwi482@gmail.com
2. Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Harapan Medan
email: bonioktaviana@yahoo.co.id
3. Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Dharmawangsa
email: sabrinaaulia@dharmawangsa.ac.id

Abstract

The advancement of digital technology presents great opportunities for business actors to enhance their competitiveness through more efficient marketing strategies. This study aims to implement the Business to Business (B2B) model in the marketing of traditional herbal products by Jamu Dapoer Niswah using the Laravel Framework and the Agile method. The system developed is a web-based platform with core features such as business partner registration, product catalog, ordering, order tracking, and contract management. The Agile method was chosen for its flexibility in responding to changing user needs through iterative development. This study adopts an iterative approach consisting of planning, implementation, testing, documentation, deployment, and maintenance stages. The implementation results show that the system is capable of accelerating the ordering process, improving transaction accuracy, and expanding the partner market reach. System testing was conducted using the black-box method and showed that all features function as intended. With this system, the marketing and distribution processes of herbal products can be carried out in a more structured and efficient manner, accessible to business partners at any time. This system is expected to become a digital solution that supports B2B marketing transformation in the traditional business sector.

Kata Kunci : *Business to Business (B2B), Laravel, Agile, Herbal Products, Digital Market*

A. PENDAHULUAN

Industri jamu tradisional di Indonesia merupakan warisan budaya yang telah berkembang selama berabad-abad dan kini menjadi bagian penting dari sektor kesehatan dan ekonomi nasional [1,2]. Produk jamu dikenal sebagai solusi alami untuk menjaga kesehatan dan telah mengalami transformasi dari bentuk

tradisional menjadi produk modern yang dikemas secara higienis dan dipasarkan secara digital [3,4]. Namun, pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) seperti Jamu Dapoer Niswah masih menghadapi tantangan dalam hal pemasaran, distribusi, dan akses pasar yang lebih luas [5].

Di era digital, transformasi teknologi menjadi kebutuhan mendesak bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional [6]. Salah satu pendekatan yang relevan adalah penerapan model *Business to Business* (B2B), yang memungkinkan pelaku usaha menjalin kemitraan strategis dengan entitas bisnis lain seperti toko grosir, restoran, dan institusi kesehatan [7,8]. Model B2B dinilai efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan membangun relasi bisnis jangka panjang, terutama ketika didukung oleh sistem informasi yang terintegrasi [9].

Framework Laravel dipilih sebagai platform pengembangan sistem karena kemampuannya dalam membangun aplikasi web yang aman, terstruktur, dan efisien [10,11]. *Laravel* mendukung arsitektur Model *View Controller* (MVC), memiliki sistem routing yang fleksibel, serta dilengkapi dengan fitur keamanan dan manajemen *database* yang kuat [12]. Dalam konteks pengembangan sistem informasi, *Laravel* telah terbukti mendukung berbagai aplikasi e-commerce dan sistem manajemen bisnis [13].

Untuk memastikan sistem yang dibangun dapat beradaptasi dengan kebutuhan pengguna yang dinamis, metode *Agile* digunakan sebagai pendekatan pengembangan. *Agile* menawarkan fleksibilitas, kolaborasi tim, dan iterasi cepat yang memungkinkan evaluasi dan perbaikan sistem secara berkelanjutan [14,15]. Metode ini sangat cocok untuk proyek pengembangan sistem informasi berbasis web yang melibatkan banyak pemangku kepentingan dan perubahan kebutuhan yang cepat.

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem pemasaran digital berbasis B2B untuk Jamu Dapoer Niswah dengan memanfaatkan *Framework Laravel* dan metode *Agile*.

Sistem yang dibangun diharapkan dapat mempercepat proses pemesanan, meningkatkan akurasi transaksi, serta memperluas jangkauan distribusi produk jamu secara efisien dan terstruktur.

Selain tantangan pemasaran, UMKM seperti Jamu Dapoer Niswah juga menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan data mitra, transaksi, dan distribusi produk secara sistematis. Sistem manual yang masih digunakan berisiko menimbulkan kesalahan pencatatan, keterlambatan pengiriman, dan kurangnya transparansi dalam kerja sama bisnis [16]. Oleh karena itu, digitalisasi proses bisnis menjadi kebutuhan

mendesak untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat kepercayaan mitra usaha. Sistem informasi berbasis web dapat menjadi solusi yang menjembatani kebutuhan tersebut, dengan menyediakan fitur-fitur seperti registrasi mitra, katalog produk, pelacakan pesanan, dan manajemen kontrak kerja sama [17].

Framework Laravel telah banyak digunakan dalam pengembangan sistem e-commerce dan aplikasi bisnis karena kemampuannya dalam membangun struktur sistem yang modular dan scalable [18]. *Laravel* juga mendukung integrasi dengan berbagai layanan pihak ketiga, seperti payment gateway dan sistem notifikasi, yang sangat penting dalam pengembangan sistem pemasaran digital. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa *Laravel* mampu mempercepat proses pengembangan aplikasi dan menghasilkan sistem yang stabil serta mudah dipelihara [19,20]. Dalam konteks UMKM, penggunaan *Laravel* dapat membantu pelaku usaha membangun sistem yang profesional tanpa memerlukan sumber daya teknis yang besar.

Metode *Agile*, yang mengedepankan iterasi cepat dan kolaborasi aktif antara pengembang dan pengguna, sangat cocok

diterapkan dalam pengembangan sistem untuk UMKM [21]. Agile memungkinkan penyesuaian fitur secara dinamis berdasarkan masukan pengguna, sehingga sistem yang dibangun lebih relevan dan responsif terhadap kebutuhan lapangan [22]. Dalam penelitian ini, pendekatan Agile digunakan untuk membangun sistem secara bertahap, dimulai dari perencanaan, desain, implementasi, pengujian, hingga pemeliharaan. Dengan kombinasi antara Laravel dan Agile, sistem pemasaran B2B yang dikembangkan diharapkan mampu mendukung transformasi digital Jamu Dapoer Niswah secara berkelanjutan dan berdampak langsung terhadap peningkatan kinerja bisnis.

B. METODE PENELITIAN

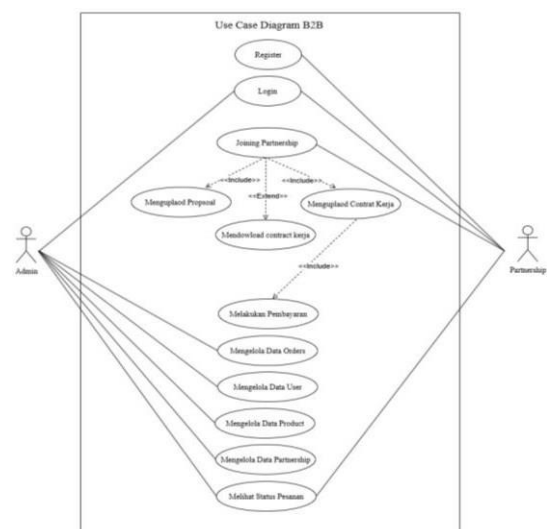
Penelitian ini merupakan studi terapan yang bertujuan untuk merancang dan mengembangkan sistem pemasaran digital berbasis *Business to Business* (B2B) bagi UMKM Jamu Dapoer Niswah. Fokus utama penelitian adalah membangun solusi sistem informasi berbasis web yang dapat mendukung proses kerja sama bisnis secara efisien, terstruktur, dan mudah diakses oleh mitra usaha.

Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah Agile, karena pendekatan ini memungkinkan proses pengembangan dilakukan secara bertahap dan fleksibel. Agile juga mendukung kolaborasi aktif antara pengembang dan pengguna, sehingga sistem yang dibangun dapat terus disesuaikan dengan kebutuhan riil di lapangan. Proses pengembangan dilakukan melalui enam tahapan utama, yaitu perencanaan, perancangan, implementasi, pengujian, penerapan, dan pemeliharaan. Setiap tahapan dilaksanakan dalam siklus iteratif yang memungkinkan evaluasi dan

perbaikan dilakukan secara berkelanjutan.

Tahap perancangan sistem dilakukan setelah analisis kebutuhan selesai dilaksanakan. Perancangan ini bertujuan untuk menerjemahkan kebutuhan fungsional dan non-fungsional ke dalam bentuk rancangan teknis yang dapat diimplementasikan secara sistematis. Perancangan dimulai dengan pembuatan diagram alur kerja (*workflow*) yang menggambarkan proses bisnis utama dalam sistem B2B, mulai dari registrasi mitra, pengelolaan katalog produk, hingga proses pemesanan dan pelacakan status kerja sama. Diagram ini membantu memvisualisasikan interaksi antar pengguna dan sistem, serta mengidentifikasi titik-titik kritis yang membutuhkan perhatian khusus dalam pengembangan.

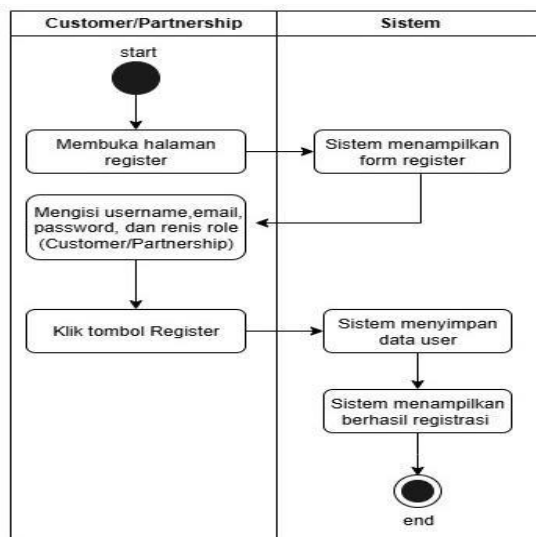
Selanjutnya, disusun *use case diagram* untuk memetakan peran dan aktivitas masing-masing aktor dalam sistem, seperti admin, mitra usaha, dan pemilik UMKM. Diagram ini memberikan gambaran menyeluruh tentang fungsi-fungsi yang tersedia dan bagaimana pengguna berinteraksi dengan sistem. Adapun *use case diagram* terlihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Use Case Diagram B2B

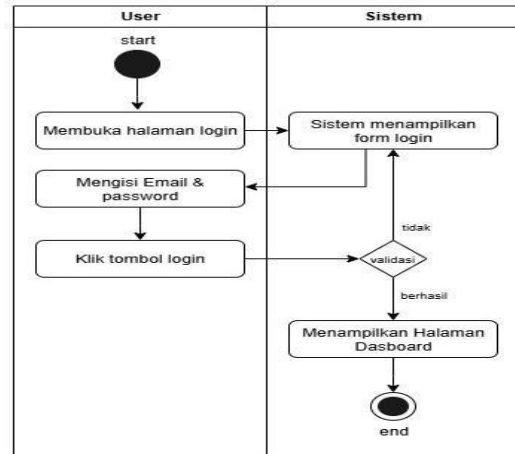
Gambar 1 menampilkan *use case* diagram dari sistem pemasaran *Business to Business* (B2B) yang melibatkan dua peran utama, yaitu Admin dan Mitra Usaha (*Partnership*). Mitra usaha bisa mendaftar dan login ke dalam sistem, lalu mengajukan kerja sama dengan mengunggah proposal dan kontrak kerja.

Diagram ini menggambarkan alur proses sistem *Business to Business* (B2B) Jamu Dapoer Niswah dari sudut pandang Admin, mitra, dan customer secara runtut pada gambar dibawah ini:



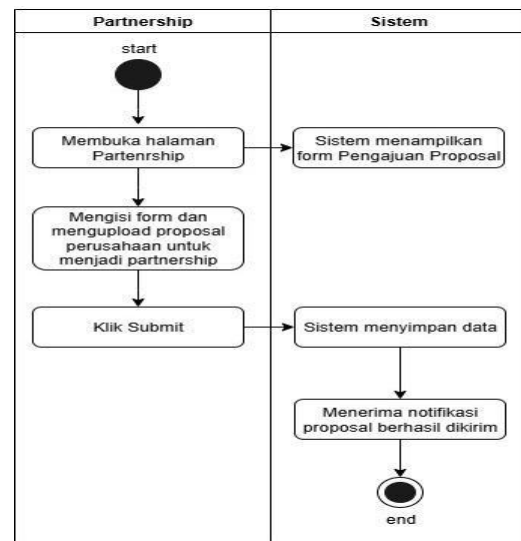
Gambar 2. Activity Diagram Register (Customer/Partnership)

Gambar 2 memperlihatkan *activity* diagram proses pendaftaran akun baru, dimulai dari pengisian form oleh pengguna baru hingga sistem menyimpan data dan menampilkan notifikasi bahwa proses registrasi berhasil diselesaikan.



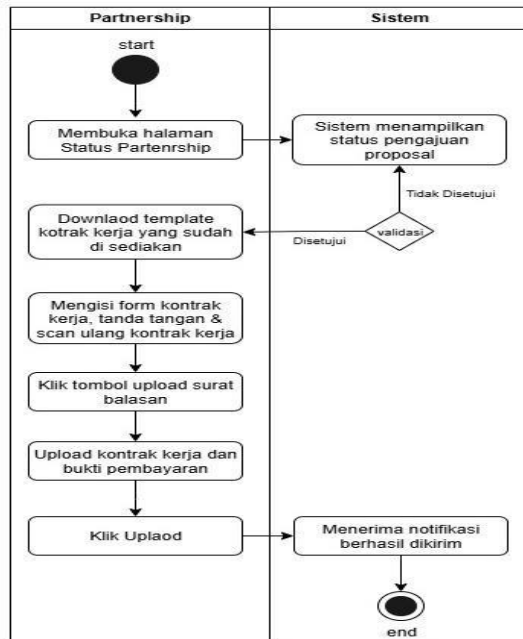
Gambar 3. Activity Diagram Login User

Gambar 3 menampilkan *activity* diagram proses login, dimulai dari input email dan password, verifikasi data oleh sistem, hingga pengguna berhasil masuk ke dashboard atau diarahkan ulang jika terjadi kesalahan.



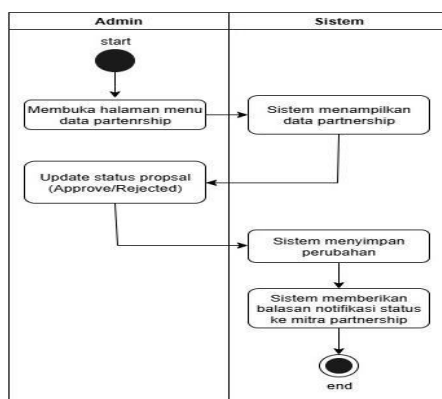
Gambar 4. Activity Diagram Join Calon Mitra Partnership

Gambar 4 menggambarkan alur pengajuan kerja sama oleh calon mitra, dimulai dari mengakses halaman partnership, mengisi dan mengunggah proposal, lalu sistem menyimpan data serta menampilkan notifikasi pengajuan berhasil dikirim.



Gambar 5. Activity Diagram Partnership Mengupload Kontrak Kerja

Gambar 5 menunjukkan *activity diagram* yang menjelaskan alur proses validasi status kerja sama hingga pengunggahan kontrak oleh mitra partnership. Proses dimulai saat mitra membuka halaman status pengajuan proposal, lalu sistem menampilkan apakah pengajuan tersebut disetujui atau tidak. Jika disetujui, mitra bisa mengunduh file kontrak kerja yang sudah disiapkan, mengisi dan menandatangani, lalu melakukan *scan*.



Gambar 6. Activity Diagram Admin MengApprove Proposal

Gambar 6 memperlihatkan *activity diagram* Admin saat mengelola data kerja sama mitra, mulai dari membuka halaman data, memperbarui status proposal, hingga sistem mengirim notifikasi hasil persetujuan kepada mitra.

Selain itu, rancangan antarmuka pengguna (*user interface*) juga disusun dengan mempertimbangkan prinsip kemudahan akses dan kenyamanan penggunaan. Desain antarmuka dibuat sederhana namun informatif, agar mitra usaha dari berbagai latar belakang dapat dengan mudah memahami dan menggunakan sistem.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha Jamu Dapoer Niswah dan observasi terhadap proses bisnis yang sedang berjalan. Peneliti juga melakukan studi literatur untuk memperkuat landasan teoritis dan teknis dalam pengembangan sistem. Analisis kebutuhan dilakukan dengan membagi ke dalam dua kategori, yaitu kebutuhan fungsional dan non-fungsional.

Pengembangan sistem dilakukan menggunakan *Framework* Laravel, dengan bahasa pemrograman PHP dan basis data MySQL. Implementasi dilakukan secara bertahap dalam sprint mingguan, di mana setiap sprint menghasilkan fitur tertentu yang langsung diuji dan dievaluasi. Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode *black-box testing*, yang berfokus pada validasi fungsi-fungsi sistem tanpa melihat struktur internal kode. Hasil pengujian digunakan sebagai dasar untuk melakukan revisi dan penyempurnaan sistem sebelum diterapkan secara penuh.

Sistem yang dibangun diharapkan mampu mendukung transformasi digital Jamu Dapoer Niswah secara berkelanjutan, memperkuat kerja sama dengan mitra usaha, dan meningkatkan

efisiensi dalam proses pemasaran produk jamu tradisional.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem pemasaran digital berbasis Business to Business (B2B) yang dirancang khusus untuk mendukung proses kerja sama antara Jamu Dapoer Niswah dan mitra usaha. Sistem ini dibangun menggunakan framework Laravel dan dikembangkan secara bertahap dengan pendekatan Agile. Seluruh fitur inti telah berhasil diimplementasikan dan diuji, menunjukkan bahwa sistem mampu menjalankan fungsinya sesuai dengan kebutuhan pengguna.

Sistem yang dikembangkan terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu halaman registrasi dan login mitra, katalog produk jamu, formulir pengajuan kerja sama, fitur unggah kontrak dan bukti pembayaran, serta *dashboard* admin untuk mengelola data pengguna, produk, pesanan, dan status kemitraan. Antarmuka pengguna dirancang dengan tampilan yang sederhana dan informatif, sehingga mudah digunakan oleh mitra usaha dari berbagai latar belakang. Proses registrasi dan login berjalan lancar, dan sistem mampu membedakan peran antara customer, mitra, dan admin secara otomatis.

Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode *black-box testing*, dengan fokus pada validasi input dan output dari setiap fitur. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh fungsi utama, seperti registrasi mitra, pengajuan proposal, unggah kontrak kerja, pemesanan produk, dan pengelolaan data oleh admin, berjalan sesuai dengan skenario yang telah dirancang. Tidak ditemukan error fungsional selama pengujian, baik dari sisi mitra maupun admin. Hal ini menunjukkan bahwa sistem telah memenuhi standar fungsionalitas dan siap digunakan dalam

lingkungan operasional nyata.

Tabel 1. Pengujian *Blackbox Customer*

N o	Fitur Yang Diuji	Input	Hasil Penguj ian	Statu s
1	Registrasi Customer/Mitra	Nama, Email, Password, Role	Berhasil	Sukses
2	Login Customer/Mitra	Email dan Password	Berhasil	Sukses
3	Login Customer/Mitra	Email salah, Password benar	Login gagal karena email tidak ditemukan	Gagal
4	Upload Proposal Kemitraan	Form <i>partnership</i> dan <i>file PDF</i>	Berhasil	Sukses
5	Upload Kontrak & Bukti Bayar	File kontrak dan gambar pembayaran	Berhasil	Sukses

Tabel 2. Pengujian *Blackbox Admin*

N o	Fitur Yang Diuji	Input	Hasil Pengujian	Stat us
1	Login Admin	Email dan Password	Berhasil	Sukses
2	Kelola Produk	Nama, gambar, harga, deskripsi	Berhasil	Sukses

3	<i>Approve Proposal Partnership</i>	Pilihan <i>approve / reject</i>	Berhasil	Sukses
4	<i>Update Status Pesanan</i>	Status order: <i>'paid', 'sendin g', 'done'</i>	Berhasil	Sukses

Dari sisi efisiensi, sistem ini berhasil mempercepat proses pemesanan dan pengelolaan kerja sama yang sebelumnya dilakukan secara manual. Mitra usaha kini dapat mengakses informasi produk, mengajukan kerja sama, dan memantau status pengiriman secara mandiri melalui platform digital. Admin juga memiliki kontrol penuh terhadap data transaksi dan aktivitas mitra, sehingga proses bisnis menjadi lebih terstruktur dan transparan.

Hasil penerapan sistem pemasaran *Business to Business* (B2B) untuk Jamu Dapoer Niswah menunjukkan bahwa seluruh fitur utama telah berfungsi dengan baik dan sesuai kebutuhan pengguna. Sistem ini berhasil mengatasi kendala dalam metode pemasaran tradisional, khususnya dalam mempercepat proses pemesanan, memperjelas kerja sama dengan mitra, dan mencatat transaksi secara terstruktur. Beberapa keunggulan sistem ini meliputi tampilan antarmuka yang simpel namun tetap informatif, fitur kerja sama mitra yang memungkinkan pengajuan proposal dan kontrak secara online, pengelolaan pesanan yang tertata sehingga memudahkan pelacakan, serta keamanan akses dengan sistem login sesuai peran (Admin dan mitra *partnership*). Meski begitu, masih ada tantangan seperti ketergantungan pada koneksi internet yang stabil dan perlunya validasi data input dari pengguna. Ke depannya, sistem ini bisa

dikembangkan lebih lanjut dengan menambahkan fitur komunikasi langsung antara mitra dan Admin serta integrasi dengan sistem pembayaran otomatis untuk mendukung transaksi *real-time*.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengembangan dan analisis sistem pemasaran jamu berbasis *Business to Business* (B2B) untuk Jamu Dapoer Niswah, dapat disimpulkan beberapa hal penting sebagai berikut:

1. Pendekatan *Business to Business* (B2B) dipakai karena dinilai cocok untuk menjalin kerja sama dengan berbagai usaha seperti toko, tempat makan, atau layanan kesehatan, supaya Jamu Dapoer Niswah bisa didistribusikan lebih luas ke berbagai tempat.
2. *Framework* Laravel digunakan karena mudah dipakai untuk membuat sistem digital yang aman, teratur, dan simpel bagi mitra usaha. Ditambah lagi, metode Agile membantu proses pengembangan sistem dilakukan secara bertahap dan fleksibel, sehingga bisa disesuaikan dengan kebutuhan dan masukan dari pengguna.
3. Dengan adanya aplikasi penjualan berbasis web pihak Jamu Dapoer Niswah dapat memasarkan produk lebih luas dan memudahkan masyarakat dalam melakukan pembelian.
4. Hasil dari *Black Box Testing* menunjukkan seluruh fungsi sistem berjalan sesuai skenario tanpa error fungsional, baik dari mitra *partnership* maupun Admin.

Saran

Agar sistem ini bisa berjalan lebih maksimal ke depannya, beberapa saran

pengembangan yang bisa dipertimbangkan antara lain:

1. Evaluasi dan update secara berkala untuk menambahkan fitur-fitur yang dibutuhkan untuk masa yang akan datang dan perlu dilakukan pengecekan secara rutin untuk melihat kekurangan serta melakukan perbaikan atau pengembangan lebih lanjut.
2. Sistem bisa ditambah dengan fitur seperti pembayaran *online*, pengiriman barang lewat kurir, dan laporan penjualan otomatis supaya pekerjaan mitra jadi lebih mudah dan *efisien*.
3. Sistem yang dikembangkan saat ini masih berbentuk *website* dan belum tersedia dalam *versi* aplikasi *mobile*.

E. REFERENSI

- [1] Indonesia.go.id. (2019, Juli 2). Sejarah dan perkembangan jamu, minuman tradisional Indonesia. <https://indonesia.go.id>
- [2] Aurora, A. (2025, Februari). Perusahaan jamu di Indonesia: Sejarah, strategi, dan tantangan. HaloNiaga. <https://haloniaga.com>
- [3] Tempo.co. (2024, Mei). Profil singkat 5 pabrik jamu ternama di Indonesia. <https://tempo.co>
- [4] Kementerian Perdagangan RI. (2023). Potensi pengembangan pasar jamu. Jakarta: Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
- [5] Putri, S. E., Rahmawati, D., & Santoso, A. (2023). The effect of production costs and operational costs on net profit of Jamu Dapoer Niswah. *Journal of Management, Economics, and Accounting (JMEA)*, 2(2), 287–296.
- [6] Ganini, F. (2022). Analisa strategi pengembangan model bisnis B2B. *Jurnal Manajemen, Bisnis dan Kewirausahaan (JMBK)*, 6(4), 233–242.
- [7] Harliandini, H., & Huda, M. (2025). Strategi pemasaran B2B melalui media digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 3(1), 22–34.
- [8] Kompasiana. (2024, Oktober). Transformasi digital dalam pemasaran B2B: Tren dan tantangan. <https://kompasiana.com>
- [9] Nocola.co.id. (2024, Agustus). Transformasi digital dalam sektor B2B. <https://nocola.co.id>
- [10] Faradilla, A. (2025, Januari). Mengetahui Laravel: Fitur dan contoh penggunaan. Hostinger Blog. <https://www.hostinger.co.id>
- [11] Dicoding. (2024). Kenalan dengan Laravel: Framework PHP. <https://www.dicoding.com>
- [12] Kurniawan, Y. (2025, Februari). Mengetahui Laravel: Framework PHP terbaik. Medium. <https://medium.com>
- [13] Saputra, R., Aditya, M., & Lestari, N. (2025). Implementasi Laravel dan Agile dalam sistem informasi perpustakaan. *Jurnal Literasi Informatika (JLI)*, 5(1), 33–45.
- [14] Binus University. (2025, April). Metodologi Agile dalam pengembangan sistem informasi. <https://binus.ac.id>
- [15] STMIK Rosma, N., Putra, H., & Sari, F. (2025). Analisis penerapan metode Agile dalam pengembangan sistem informasi. *Dirgamaya: Jurnal Ilmu Komputer*, 5(1), 44–55.
- [16] Sudarmanto, E., Kurniawan, D., & Wahyudi, B. (2023). Strategi bisnis digital dan e-commerce. *Jurnal Teknologi Industri*, 20(7), 145–158.
- [17] Pudrianisa, S. L. G., Amin, R., & Wahyuni, L. (2023). Digital marketing sebagai strategi branding dan promosi Jamu Lugu Murni. *MASS Jurnal*, 1(1), 1–11.
- [18] Sinlae, F., Tandil, A., & Hasan, M. (2024). Penggunaan framework Laravel dalam membangun aplikasi website berbasis PHP. *Jurnal Siber Multi Disiplin*, 2(2), 119–132.
- [19] Billah, M., & Nuraminah, A. (2022). Pengembangan sistem e-commerce dengan Laravel dan Vue.js

- menggunakan metode Scrum. Jurnal Teknik Informatika dan Elektro, 4(2), 130–136.
- [20] Setiawan, M. R., Putra, D., & Anggraeni, T. (2024). Rancang bangun website store management system Laravel dengan metode Agile. Jurnal Sistem Informasi, 4(11), 301–312.
- [21] Hidayah, N. A., & Asnadi, N. M. (2024). Penerapan metode Agile dalam manajemen proyek: Systematic literature review. Jurnal Perangkat Lunak, 6(1), 43–53.
- [22] Nova, H., Andika, R., & Susanto, Y. (2022). Analisis metode Agile pada pengembangan sistem informasi berbasis website. Jurnal Sistem Informasi, 21(1), 139–148.