

## APLIKASI RUSA (RUMAH SAYUR) UNTUK USAHA KATERING KELAS MENENGAH

Danny Armando Wikongko<sup>1</sup>, Endang Ruswanti<sup>2</sup>, Edi Hamdi<sup>3</sup>, Tantri Yanuar Rahmat Syah<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Esa Unggul

E-mail : [dannys219676@gmail.com](mailto:dannys219676@gmail.com)<sup>1</sup>, [endang.ruswanti@esaunggul.ac.id](mailto:endang.ruswanti@esaunggul.ac.id)<sup>2</sup>,  
[edi.hamdi@esaunggul.ac.id](mailto:edi.hamdi@esaunggul.ac.id)<sup>3</sup>, [tantri.yanuar@esaunggul.ac.id](mailto:tantri.yanuar@esaunggul.ac.id)<sup>4</sup>

### ABSTRACT

*Rusa Persada Company is a startup company engaged in the distribution of special food ingredients for middle-class catering businesses, with a commitment that the company is able to provide quality food raw materials, fresh, on time and at competitive prices compared to other competitors through the Rumah Sayur digital platform (RUSA). This answers the problem of more efforts to get foodstuffs because it is related to locations that are far from the place of business, the availability of foodstuffs, the distribution of foodstuffs from the market, the power of purchasing foodstuffs, the availability of time, and the transportation costs needed.*

*The metode used is a quantified kualitive metode. The process of qualitative research involves a series of systematic steps to collect, analyze, and interpret qualitative data aimed at understanding and explaining phenomena in their natural context.*

*The researcher's conclusion is that there are several things related to the process until the results of penelitian yang have been carried out, namely mitigation of problems to solutions to problems obtained from surveys so that the prototipe platform that produces a simple application that can help entrepreneurs yang move in the culinary or middle class catering ola in order to elola chain pasokan foodstuffs with the help of information technology.*

**Keywords:** Groceries, Middle Class Catering Business, Research Methods and Applications of RUSA.

### ABSTRAK

PT Rusa Persada merupakan perusahaan *startup* bergerak di bidang distribusi bahan makanan khusus bagi pelaku usaha katering kelas menengah, dengan komitmen bahwa perusahaan mampu menyediakan bahan baku makanan yang berkualitas, segar, tepat waktu dan dengan harga yang kompetitif dibandingkan *competitor* lainnya melalui platform digital Rumah Sayur (RUSA). Hal ini menjawab masalah upaya yang lebih untuk mendapatkan bahan makanan karena terkait lokasi yang jauh dari tempat usahanya, ketersediaan bahan makanan, distribusi

bahan makanan dari pasar, tenaga pembelian bahan makanan, ketersediaan waktu, serta biaya transportasi yang dibutuhkan.

Metode yang digunakan adalah metode kualitatif yang dikuantitatifkan. Proses penelitian kualitatif melibatkan serangkaian langkah yang sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasi data kualitatif yang bertujuan untuk memahami dan menjelaskan fenomena dalam konteks alamiahnya.

Kesimpulan peneliti adalah bahwa terdapat beberapa hal berkaitan dengan proses sampai dengan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, yaitu mitigasi permasalahan sampai dengan solusi terhadap masalah yang diperoleh dari survey sehingga platform prototipe yang menghasilkan sebuah aplikasi sederhana yang dapat membantu wiraswasta yang bergerak di sektor usaha kuliner atau katering kelas menengah dalam rangka mengelola rantai pasokan bahan makanan dengan bantuan teknologi informasi.

**Kata Kunci:** Bahan Makanan, Usaha Katering Kelas Menengah, Metode Penelitian Dan Aplikasi RUSA.

## PENDAHULUAN

Penduduk di berbagai belahan dunia saat ini memiliki kecenderungan untuk tinggal di kota besar. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa jumlah penduduk se Jakarta, Bogor Depok, Tangerang dan Bekasi (Jabodetabek) periode tahun 2019 – 2021 berdasarkan jenis kelamin sejumlah 24.531.760 jiwa yang terdiri dari jumlah 12.454.603 jenis kelamin laki-laki dan 12.077.157 jenis kelamin perempuan.

Data BPS Provinsi Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta kurun waktu periode tahun 2020-2021 terjadi kenaikan dan penurunan pada pengeluaran per kapita untuk kelompok barang makanan yang disebabkan oleh kondisi pandemi Covid-19. Detail jenis pengeluaran rata-rata perkapita berdasarkan kelompok barang yaitu makanan menunjukkan bahwa rata-rata pengeluaran per kapita perbulan untuk kelompok makanan di dominasi oleh Propinsi DKI Jakarta sebesar Rp.1.009.307,67/perkapita/perbulan diikuti daerah lain yaitu mulai Kota Depok, Kabupaten Bekasi dan terakhir adalah Kabupaten Bogor. Kabupaten Bogor dengan jumlah penduduk periode tahun 2019 – 2021

adalah 5.427.068 jiwa namun tingkat pengeluaran sangat rendah.

Untuk perkantoran pemerintahan baik pusat maupun daerah acara rapat besar yang melibatkan stakeholder lain juga menjadi pertimbangan akan kebutuhan catering yang sesuai dengan kebutuhan dan musim penganggaran yaitu sekitar bulan Agustus sampai dengan Desember yang merupakan aktivitas padat dalam merealisasikan anggaran. Jumlah instansi pemerintah baik di pusat maupun se Jabodetabek disajikan pada lampiran 3 dengan rincian jumlah total kantor pemerintah dan perusahaan swasta sampai dengan tahun 2022 sejumlah 358 unit dan kantor swasta 7.950 unit.

Di Indonesia kecenderungan kebutuhan makanan juga akan meningkat sesuai dengan musim secara sosial yang merupakan budaya Indonesia salah satunya adalah musim menikah dan musim hajatan sunatan yang sesuai dengan musim bulanannya. Data Badan Pusat Statistik periode tahun 2020 sampai dengan 2022 menunjukkan bahwa data pernikahan banyak didominasi untuk wilayah DKI Jakarta. Biasanya untuk acara pesta pernikahan tentu akan kerjasama dengan vendor ataupun

katering yang membuat permintaan akan kebutuhan bahan baku makanan meningkat. Begitu juga untuk acara khitanan atau sunatan. Dari data tersebut, dapat dilihat data anak laki-laki berusia 5–14 tahun juga didominasi untuk wilayah DKI Jakarta. Paling tidak, sekitar 40% dari jumlah data tersebut akan membuat acara pernikahan dan khitanan yang tentunya juga akan kerjasama dengan vendor ataupun katering.

Maka dari itu, menjadi sangat penting untuk memikirkan bagaimana kebutuhan bahan makanan dapat terpenuhi. Warga kota merupakan konsumen pangan terbesar, namun tidak ada lahan yang cukup untuk bertanam padi, sayur, dan lain-lain dimana kebutuhan pangan sendiri harus selalu terpenuhi setiap harinya. Dengan perkembangan ekonomi dan bisnis saat ini, kebutuhan pangan untuk wilayah Jakarta telah dipenuhi dari daerah-daerah sekitarnya. Dimana saat ini, untuk mencari kebutuhan pangan dapat di temukan di berbagai pasar tradisional maupun supermarket di berbagai wilayah Jakarta. Secara faktual, kebutuhan akan pangan bergantung pada peran pedagang dan pelaku usaha lainnya, yang mendatangkan bahan pangan tersebut dari Jawa Barat, Banten, Lampung bahkan ada yang dari NTT dan Sulawesi. Berikut adalah data jumlah pasar dan katering di wilayah se Jabodetabek periode tahun 2020-2022 disajikan pada **tabel 1** berikut.

Tabel 1. Jumlah pasar dan katering se Jabodetabek periode tahun 2020 – 2022

No	Wilayah	Jumlah Pasar	Jumlah Katering Berdasarkan Skala		
			Kecil	Menengah	Besar
1	DKI Jakarta	151	1.177	5.159	4.237
2	Bogor	30	672	198	416
3	Depok	10	1.095	381	351
4	Tangerang	20	234	370	351
5	Bekasi	51	981	195	200
	Jumlah	262	4.159	6.303	5.555

Sumber data :

1. Badan Pusat Statistik DKI Jakarta
2. Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor.

3. Badan Pusat Statistik Kota Depok.
4. Badan Pusat Statistik Kabupaten Bekasi.
5. Perumda Pasar Niaga Kerta Raharja.
6. Databook 2022.

Hampir setiap sektor dari bidang ekonomi sampai dengan lini usaha kecil sekalipun, sudah peka terhadap teknologi. Kemudahan akses dan informasi memberikan dampak positif untuk membantu suatu usaha dalam meningkatkan pendapatannya. Usaha penyedia makanan dan minuman atau katering saat ini dapat menjadi salah satu sarana munculnya ikon kepariwisataan suatu daerah. Hal ini dapat diwujudkan melalui wisata kuliner khas suatu daerah dan dapat juga diwujudkan melalui acara pernikahan, acara kantor, gathering, dan lain-lain. Kebutuhan akan bahan pangan oleh pelaku usaha katering tentunya berbeda dengan kebutuhan tiap individu. Dimana beberapa pelaku usaha katering akan membutuhkan banyak bahan pangan termasuk juga dengan hewan ternak, seperti sayuran segar, buah segar, juga daging segar karena bahan makanan tersebut akan diolah oleh pelaku usaha katering. Namun dengan keterbatasan waktu dan biaya dalam memilih bahan pangan yang segar serta yang kualitasnya terjaga, juga tentunya akan ada biaya transportasi dari pasar ke pasar, tentu dibutuhkannya suatu mitra usaha yang dapat memenuhi kebutuhan para pelaku usaha katering dalam memenuhi kebutuhan pangan atau bahan baku pokok kebutuhan usaha katering. Proyeksi kebutuhan terhadap kompilasi data di atas terkait bahan baku katering kita coba bandingkan antara pelaku yang memenuhi bahan baku dengan yang membutuhkan disajikan pada **tabel 2** berikut.

Tabel 2. Jumlah kebutuhan catering pertahun se Jabodetabek periode tahun 2019

sampai dengan 2021 dengan proyeksi 40 persen.

No	Uraian Acara	Wilayah					Jumlah
		DKI Jakarta	Bogor	Depok	Tangerang	Bekasi	
1	Rapat	1.730	2.609	934	1.286	2.352	8.891
2	Pernikahan	2.021.048	1.214.178	438.490	487.881	437.044	4.575.417
3	Sunatan	1.048.134	378.234	225.783	558.980	190.082	2.401.193
	Jumlah	3.089.413	1.592.448	661.300	1.026.852	627.157	8.985.501

Sumber data : Penulis, 2023

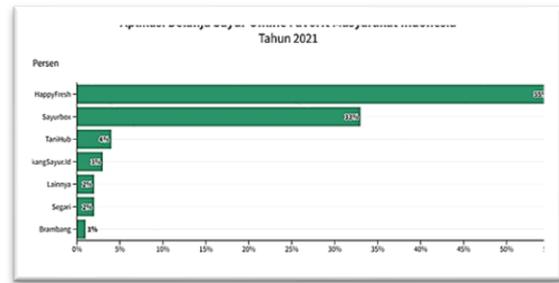
Kalkulasi data di atas mengenai estimasi jumlah kebutuhan catering (*demand*) dan pelaku usaha yang menyuplai bahan baku catering (*supply*) dapat di proyeksikan pada **tabel 3** berikut.

Tabel 3. Estimasi jumlah kebutuhan catering dan penyuplai bahan baku se Jabodetabek periode tahun 2019 sampai dengan 2021 dengan proyeksi 20 persen

Wilayah	Supply	Demand	Perbulan	Dapat Terlayani Per Bulan Per Suplay
Se Jabodetabek	6.565	6.985.501	582.125	89

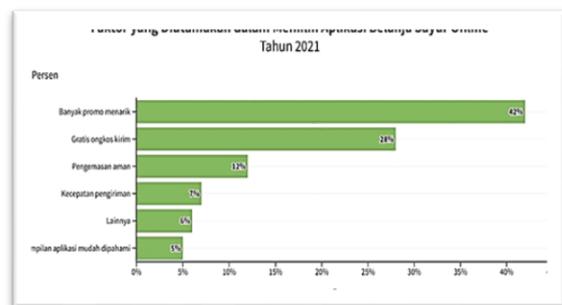
Sumber data : Perhitungan angka dari tabel 1 dan tabel 2

Menurut Goodstats (2022) menyatakan bahwa hasil dari survei menunjukkan bahwa mayoritas responden yakni sebesar 40 persen membeli sayur, daging, dan buah- buahan beberapa kali dalam seminggu. Sebesar 77 % responden biasanya berbelanja sayur di pasar tradisional, kemudian 15 % di supermarket, terakhir 8 % di warung atau tukang sayur keliling. Kehadiran berbagai aplikasi belanja sayur *online* di Indonesia telah memperluas pilihan masyarakat serta memberikan inovasi tentang bagaimana cara berbelanja sayur tanpa perlu keluar rumah serta meminimalisir kontak fisik dengan keramaian terutama dimasa *Pandemic Covid 19*. Berdasarkan hasil survei, berikut aplikasi belanja sayur *online* favorit masyarakat Indonesia.



Gambar 1. Aplikasi belanja sayur online favorit masyarakat Indonesia

Sampai dengan saat ini masih beberapa faktor yang telah mendukung konsumen untuk memilih platform aplikasi belanja sayur online. Faktor yang diutamakan oleh konsumen ialah terdapat banyak promo menarik. Adapun persentasenya mencapai 42%. Hal ini cukup signifikan jika kedepan masih dimungkinkan aplikasi sayur *online* akan bertambah, berkembang serta persaingan dalam menampilkan *platform* aplikasi belanja sayuran *online* yang lebih menarik konsumen dengan inovasi yang lebih baik dari sebelumnya, berikut data mengenai faktor konsumen masih banyak memilih *platform* aplikasi sayur *online* sebagai berikut:



Gambar 1. Faktor konsumen dalam memilih aplikasi belanja sayur online

Menurut Umi dalam blog <https://resepkoki.id/34-aneka-jenis-sayuran-di-indonesia/> bahwa jenis sayuran organik maupun anorganik yang banyak dijual di

Indonesia sebanyak 34 jenis sayuran yaitu kol atau kubis, kol atau kubis napa, brokoli dan kembang kol, sawi caisim, sawi pahit atau sawi, asin, kalia, bok choy, daun singkong, bayam hijau, bayam merah, kangkung, kenikir, daun katuk, genjer, kacang panjang, buncis, pare, timun, seledri, labu siam, kemangi, poh-pohan, leunca, terong, daun pepaya, gambas atau oyong, tauge, melinjo, jengkol dan petai, kentang, tomat, wortel, jamur dan rebung.

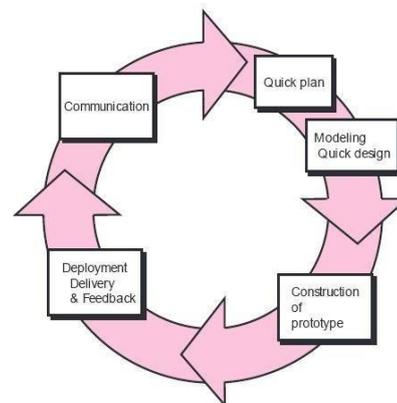
### METODE PENELITIAN

Penelitian ini berkaitan dengan aplikasi irumah sayur dan untuk mengetahui kebutuhan data dan informasi yang dibutuhkan dalam sebuah proses rapat, pernikahan, sunatan, peneliti menggunakan metodologi kuantitatif dengan melakukan pengumpulan data melalui aktifitas *interview* kepada pengelola catering PT Rumah Sayur di Kramatjati Jakarta Timur, tempat penelitian ini dilakukan.

Metode kualitatif merupakan suatu metode baru dimana proses penelitian yang dilakukan kurang terpolah karena data hasil penelitian lebih pada interpretasi terhadap data yang ditemukan dilapangan sedangkan metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian dengan melakukan survei serta eksperimen dalam melakukan proses penelitian dalam rangka mengetahui kebutuhan pengguna (Sugiyono, 2017).

Penelitian ini menggunakan model pengembangan sistem model prototipe dengan pertimbangan, model prototipe merupakan sebuah model pengembangan yang terstruktur, sederhana dan cocok digunakan untuk mengembangkan sistem yang baru pertama kali dibuat dan dalam pengerjaannya pun proses-proses pengembangan sistem dapat dilakukan dengan

cepat sehingga data waktu yang diperlukan lebih efektif dan efisien. Model pengembangan sistem prototipe adalah sebuah model pengembangan perangkat lunak (*software*) yang dapat membuat sistem dikembangkan dengan cara cepat dan sesuai dengan kebutuhan pengguna serta teruji dengan baik karena pengujian terhadap model kerja dari aplikasi baru melalui proses interaksi dan berulang-ulang.



**Gambar 1. Pengembangan sistem model prototipe**

Gambar 1, memperlihatkan tahapan pengembangan sistem prototipe terdiri dari tahap yaitu: *Quick plan*, *Modelling quick design*, *Construction of prototype*, *Deployment, delivery & feedback*, *Communication*.

Dalam penelitian ini tahapan ini dilakukan sebagai berikut:

#### 1. *Quick plan*

Peneliti melakukan perencanaan pengembangan prototipe aplikasi mobile e-bisnis pengelolaan bahan baku produksi masakan pada bisnis catering dengan cepat berdasarkan informasi kebutuhan pengguna yang didapat dari hasil interview dengan

pemilik catering tempat dimana peneliti melakukan penelitian.

## 2. *Modelling quick design*

Proses pembuatan model desain prototipe aplikasi mobile ebisnis pengelolaan bahan baku bisnis catering dilakukan dengan cepat dengan mempertimbangkan kebutuhan/fitur utama yang diperlukan pengguna, hal ini ini dimungkinkan karena model pengembangan yang peneliti pilih ada model prototipe. Pada tahap ini peneliti membuat pemodelan desain aplikasi dengan menggunakan UML sebagai alat bantu dalam perancangan model aplikasi yang dikembangkan.

## 3. *Contruction of prototype*

Langkah selanjutnya yang dilakukan adalah membuat konstruksi dan pembangunan prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku catering, sesuai dengan model desain yang telah dibuat sebelumnya. Pembangunan prototipe yang dikembangkan menggunakan sistem operasi android dengan memanfaatkan *flutter* sebagai tools perancangan UI (*User Interface*).

## 4. *Deployment, delivery & feedback*

Setelah prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku produksi masakan catering selesai dibuat, peneliti melakukan uji coba prototipe bersama pengguna dan peneliti menggunakan metode pengujian *black box*. Pada tahap ini pengguna diperkenankan memberikan masukan terhadap semua modul yang ada di prototipe yang dihasilkan untuk kemudian di komunikasikan ke pengembang prototipe jika dirasa ada modul atau fitur dari prototipe sistem yang harus disempurnakan sesuai dengan kebutuhan pengguna.

## 5. *Communication*

Tahapan komunikasi merupakan proses komunikasi antara pengguna sistem

dengan pengembang dalam rangka memberikan masukan untuk penyempurnaan prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku catering yang dikembangkan.

Prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku catering yang dikembangkan memperhatikan keamanan infrastruktur:

### 1. *Authorization Rules*

Untuk memberikan aturan konten apa saja yang bisa diakses/dimodifikasi pengguna.

### 2. *User Authentication*

Untuk memberikan nggapan/tantangan sistem operasi (OS) misalkan permintaan nama pengguna dan kata sandi atau sebuah mekanisme otentikasi terbaru seperti Web-sign-on RSA / Secure ID.

### 3. *Encryption*

Untuk menghalangi terjadinya pelanggaran keamanan, caranya adalah melakukan enkripsi pada semua komunikasi yang melibatkan server konten.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Problem/Opportunities Identification*

Seperti pada data di atas, disebutkan bahwa saat ini pelaku usaha catering skala menengah besar adalah sebanyak 5.159 perusahaan di wilayah DKI Jakarta, untuk di daerah Jawa Barat sebanyak 1.414 perusahaan dan 539 perusahaan di wilayah Banten, Tentu dengan banyaknya pelaku usaha catering, membuat permintaan kebutuhan bahan baku makanan untuk usaha catering tersebut akan terus meningkat. Berikut adalah *Value Proposition Canvas* yang kami lakukan terhadap para pelaku usaha catering di wilayah DKI Jakarta

### 1. *Jobs To Be Done*

Saat ini para pelaku usaha tersebut dalam memenuhi kebutuhan bahan-bahannya dengan cara:

- a. Pergi berbelanja ke pasar untuk pemenuhan kebutuhan
- b. Membandingkan harga bahan makanan dipasar
- c. Melakukan penyortiran dan pembersihan bahan makanan
- d. Penyimpanan bahan makanan

2. *Customer Pain*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan ke beberapa pelaku usaha catering, didapatkan kendala yang ditemui, antara lain:

- a. Memerlukan tenaga tambahan untuk pembelian
- b. Produk tidak tersedia ketika dibutuhkan
- c. Persaingan mendapatkan bahan makanan dan perbedaan harga di pasar
- d. Kualitas bahan makanan tidak sesuai spesifikasi
- e. Keterbatasan ruang penyimpanan

3. *Customer Gain*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, pelaku usaha catering mengharapkan:

- a. Efisiensi *cost* tenaga pembelian bahan makanan
- b. Kemudahan berbelanja melalui aplikasi
- c. Kebutuhan pesanan terpenuhi dan harga yang kompetitif
- d. Mendapatkan bahan makanan yang berkualitas
- e. Optimalisasi ruang penyimpanan

**Solusi Bisnis (*Business Solution*)**

1. *Pain Reliever*

Dari hasil wawancara yang dilakukan ke beberapa pelaku usaha catering, terdapat banyak sekali kendala dan hambatan yang diterima oleh pelaku usaha catering tersebut. Sehingga PT. Rusa Persada hadir dengan ide bisnis yang akan memberikan pelayanan

terbaik dalam membantu pelaku usaha catering, dengan pelayanan:

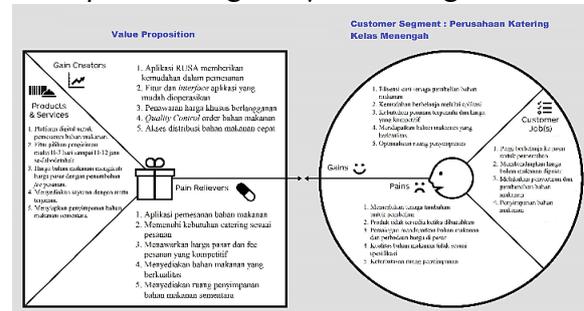
- a. Aplikasi pemesanan bahan makanan
- b. Memenuhi kebutuhan catering sesuai pesanan
- c. Menawarkan harga pasar dan fee pesanan yang kompetitif
- d. Menyediakan bahan makanan yang berkualitas
- e. Menyediakan ruang penyimpanan bahan makanan sementara

2. *Gain Creator*

Sebagai perusahaan pemasok bahan baku berupa sayuran untuk catering kelas menengah, PT. Rusa Persada hadir dengan kemudahan bagi pelaku usaha catering:

- a. Aplikasi rusa memberikan kemudahan dalam pemesanan
- b. Fitur dan *interface* aplikasi yang mudah dioperasikan
- c. Penawaran harga khusus belanganan
- d. Quality Control order bahan makanan
- e. Akses distribusi bahan makanan cepat

Dari beberapa kendala yang dihadapi oleh para pelaku usaha catering, PT. Rusa Persada hadir dengan memberikan kemudahan transaksi dengan kualitas bahan baku berupa sayuran yang terjaga dengan satu aplikasi dengan layanan sebagai berikut:



**Gambar 2. Value Proposition Canvas**  
(Sumber: Tim Penulis, 2023)

**Visi dan Misi**

1. Visi dan Misi PT. Rusa Persada

Visi dan misi dari PT. Rusa Persada sebagai usaha yang bergerak dibidang penyedia (supplier) sayuran untuk catering kelas menengah dengan aplikasi Rumah Sayur (RUSA) adalah sebagai berikut:

Visi perusahaan PT Rusa Persada adalah “Menjadi perusahaan penyedia sayuran untuk catering menengah berkualitas, yang inovatif dalam teknologi dan informasi se- JABODETABEK”. Sedangkan misi perusahaan ini kedepan menitikberatkan pada beberapa hal sebagai berikut:

- a. Menjadi perusahaan penyedia sayuran yang berbasis teknologi untuk memenuhi kebutuhan pesanan catering menengah.
- b. Memberikan kemudahan transaksi pembelian sayuran untuk catering menengah melalui aplikasi RUSA.
- c. Menjamin mutu sayuran yang berkualitas dengan proses quality control mengacu Standar Nasional Indonesia.
- d. Memanfaatkan system informasi manajemen untuk mengoptimalisasikan distribusi rantai pasokan.
- e. Membangun sumber daya manusia yang memiliki kapabelitas dan berintegritas.

2. Company Profile PT. Rusa Persada
 

Nama Perusahaan	: PT. RUSA PERSADA
Perusahaan	: Persekutuan Komanditer
Tahun berdiri	: 2022
Propinsi	: DKI Jakarta
Lokasi Perusahaan	: Kalisari, Jakarta Timur
Modal Awal	: Rp. 6.500.000.000,- yang diperoleh dari modal sendiri dan investor
Unit Bisnis	: Berdasarkan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha

Indonesia (KBLI), Unit Bisnis termasuk dalam : (47122) Perdagangan eceran berbagai macam barang yang utamanya makanan minuman atau tembakau bukan di supermarket (tradisional).

Basis Binis : B2B (Business To Business)

Produk : Bahan baku makanan

3. Logo PT. Rusa Persada



Gambar 3. Logo PT Rusa Persada (Sumber: Tim Penulis, 2023)

Logo dari Perusahaan PT. Rusa Persada seperti yang ada di atas memiliki beberapa makna, dengan maksud atau makna yakni diantaranya:

- a. Gambar *rusa* dilambangkan sebagai hewan yang lincah dan cepat analognya adalah bahwa perusahaan akan bergerak cepat dalam melayani konsumen dalam pemenuhan bahan baku berupa sayuran untuk kebutuhan catering.
- b. Tulisan *always fresh* melambangkan bahwa produk sayuran diperjualbelikan di hasilkan dari pasar dengan kualitas prima dan segar.
- c. Warna *hijau* melambangkan sebagai sumber kehidupan, kesegaran, dan rasa aman yang akan kami berikan kepada seluruh konsumen dari PT. Rusa Persada.
- d. Lambang *lingkaran* melambangkan bahwa perusahaan PT. Rusa Persada merupakan perusahaan dibidang penyedia bahan baku berupa sayuran untuk catering yang dinamis, bergerak,

memiliki kecepatan, sesuatu yang berulang, tidak terputus, tidak memiliki awal atau akhir, abadi, memiliki kualitas, dapat diandalkan, sesuatu yang sempurna, serta sebagai sumber kehidupan.

4. *Tagline* PT. Rusa Persada  
“Aplikasi RUSA Untuk Usaha Katering Anda”

### **High Level Desgin Menu Pengguna**

Tampilan Struktur Menu aplikasi *mobile* ebisnis penyediaan bahan baku pada rumah sayur adalah gambar tampilan *high level design* dari skenario tampilan menu yang dapat diakses pengguna (pengelola katering) pada prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku katering, pada gambar diatas terlihat seorang pengguna (pengelola katering) setelah melakukan proses login, maka pengguna tersebut akan dapat melihat tampilan menu utama yang memiliki beberapa submenu antara lain sub menu *update profile* pengguna, submenu tata kelola bahan baku dan submenu pencarian bahan baku yang dibutuhkan.

### **Use Case Diagram**

Pada gambar 3 di atas terlihat sebuah desain *use case* dari prototipe ebisnis pengelolaan penyediaan bahan rumah sayur, *suppliers* atau pemasok bahan baku dari rumah sayur yang akan diproduksi oleh tersebut.

Pada gambar 3 di atas terlihat sebuah desain *use case* dari prototipe ebisnis pengelolaan penyediaan bahan rumah sayur, *suppliers* atau pemasok bahan baku dari rumah sayur yang akan diproduksi oleh tersebut.

1. Sebagai *primary actor*, admin dapat melakukan:
  - a. Melakukan tata kelola akun, dimana faktor dapat mengatur siapa saja pengguna yang dapat mengakses sistem.
  - b. Melakukan tata kelola *suppliers*, dimana aktor dapat mengatur siapa saja *suppliers* yang terlibat dalam sistem.
2. Sebagai *primary actor*, *pengguna/pengelola katering* dapat melakukan:
  - a. Melakukan tata kelola menu makanan yang tersedia di layanan katering.
  - b. Melakukan tata kelola jenis bahan baku apa saja yang diperlukan untuk sebuah menu makanan.
  - c. Melakukan pemasukan dan pengeluaran bahan baku yang digunakan selama proses produksi pembuatan makanan yang akan mempengaruhi stok/ketersediaan bahan baku tersebut.
  - d. Melakukan pelaporan berkaitan dengan proses yang telah dilakukan melalui prototipe *supply chain Management*.
3. Sebagai *secondary actor*, *suppliers* (pemasok) bahan baku terlibat dalam sistem terutama dalam hal:
  - a. Memberikan informasi jenis bahan baku yang dapat disediakan *suppliers* tersebut.
  - b. Memberikan informasi ketersediaan bahan baku yang dari *suppliers* tersebut.

### **Activity Diagram**

Activity Diagram penggambaran sebuah aktivitas jalannya sebuah proses pada sistem, berikut ini beberapa activity diagram yang dirancang pada penelitian ini:

### 1. *Activity Diagram Login*

Alur proses yang dapat dilalui seorang pengguna. Hal pertama yang harus dilakukan pengguna adalah melakukan *login* ke prototipe sistem yang dikembangkan.

Untuk dapat *login*/masuk ke dalam prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku catering, ada 2 cara, yaitu:

- a. Jika pengguna telah memiliki *user name* dan *password* maka pengguna dapat langsung *login*/masuk ke prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku bisnis catering yang dikembangkan.
- b. Jika pengguna tersebut belum memiliki *user name* dan *password*, maka pengguna diwajibkan untuk melakukan registrasi/ membuat *user name* dan *password* untuk dapat *login*/masuk ke prototipe sistem, proses, pengajuan pembuatan *user name* dan *password* wajib mendapatkan persetujuan dari administrator sistem.

### 2. *Activity Diagram Pengguna*

Seorang pengguna yang telah dapat *login*/masuk ke dalam prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku bisnis catering akan dapat melihat tampilan utama dimana dalam tampilan tersebut diantaranya terdapat submenu untuk melakukan pencarian bahan baku makanan yang akan diproses, submenu untuk melihat stok bahan baku makanan dan melakukan pembaharuan data stok dari bahan baku makanan tersebut.

Seorang yang memiliki akses sebagai pengguna juga dapat melakukan pengelolaan *profile* dari data pribadinya mulai dari photo,

*email address* dan informasi personal lainnya yang dimiliki pengguna tersebut.

### Tampilan *Mockup Prototipe*

Setelah proses desain modeling prototipe ebisnis catering menggunakan UML selesai dilakukan, selanjutnya peneliti membuat mockup tampilan aplikasi yang akan dikembangkan, sebagai mana tampilan berikut ini:

*Mockup* tampilan menu registrasi yang harus dilakukan pengguna dan *suppliers* sebelum pengguna dapat masuk/*login* ke dalam prototipe yang akan dikembangkan. Dalam prosesnya pengguna yang mendaftar wajib menuliskan *email address*, karena nantinya harus menunggu/mendapatkan persetujuan dari *administrator* sistem melalui *email address* tersebut, agar dapat teregister dalam salah satu pengguna prototipe sistem yang dikembangkan.

*Mockup* tampilan menu registrasi *suppliers*/pemasok bahan baku makanan yang menjadi mitra kerja dari bisnis catering yang bersangkutan dibuat untuk menjaga validitas data *suppliers*, telah disepakati bahwa proses *input*/pendaftaran data-data *suppliers* hanya dapat dilakukan oleh *administrator* sistem.

Menampilkan *Mockup* tampilan menu lokasi toko *suppliers*/pemasok bahan baku makanan bisnis catering yang akan dikembangkan. Fitur ini untuk mempermudah pengelola catering jika harus melakukan pengambilan bahan baku langsung ke toko *suppliers*, untuk menjaga validitas data, telah disepakati untuk proses pemasukan lokasi toko *suppliers* hanya dapat dilakukan oleh *administrator* sistem. Fitur lokasi toko *suppliers* akan terintegrasi dengan Google Maps sehingga dapat

digunakan pengguna jika ingin mengunjungi lokasi toko *suppliers* tersebut.

*Mockup* menu yang menampilkan bahan baku apa saja yang dimiliki toko *suppliers*/pemasok bahan baku makanan bisnis Katering, menu ini juga termasuk banyaknya bahan baku yang tersedia di toko *suppliers*/pemasok bahan baku tersebut. yang akan dikembangkan. Fitur ini untuk menu ini akan dapat dikelola oleh *administrator* sistem dan pengguna dalam hal ini ipengelola katering.

Pada menu ini administrator sistem akan memasukan semua bahan baku yang dibutuhkan oleh bisnis katering berdasarkan daftar *suppliers*/pemasok bahan baku yang telah dimasukan sebelumnya. Semakin lengkap informasi yang dimasukan ke dalam database maka akan semakin mempermudah pengguna menemukan sumber bahan baku yang dibutuhkan pada saat akan memasak makanan sesuai pesanan pelanggan.

### Tampilan Antar Muka Prototipe

Berikut beberapa tampilan antar muka prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku bisnis katering yang dikembangkan dengan pemanfaatan *flutter* dalam proses pembuatan tampilan aplikasi *Android-based*.

Tampilan awal aplikasi prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku bisnis katering yang dikembangkan, untuk dapat mengakses lebih jauh menu-menu yang terdapat dalam prototipe, pengguna diwajibkan melakukan login sesuai hak akses yang telah diberikan oleh *administrator* sistem.

Tampilan menu utama pengguna prototipe sistem yang dikembangkan. Pada menu ini pengguna yang memiliki hak akses sebagai pengelola bisnis katering dapat

melihat daftar bahan baku masakan berdasarkan kategori yang telah ditentukan dalam bentuk visualisasi/gambar sebagaimana terdapat dalam menu diatas.

Jika pengguna memilih (klik) salah satu gambar yang terdapat dalam menu ini pengguna dapat melihat lebih detail daftar isi bahan baku masakan dari masing-masing bagian tersebut, misalkan jika dipilih gambar buah maka akan terlihat daftar nama buah-buahan yang sebagai bahan baku menu makanan/paket Katering yang ditawarkan oleh bisnis katering yang bersangkutan.

Seluruh daftar bahan baku yang terdapat dalam setiap bagian/kategori dalam menu ini tentunya sudah di-*input*/dimasukan terlebih dahulu ke database bahan baku yang diperlukan oleh pengguna yang diberi hak akses untuk melakukan proses tersebut. Untuk dapat mengetahui dimana pengelola katering memperoleh bahan baku, pengguna dapat memilih submenu *suppliers*, submenu tersebut akan menampilkan daftar *suppliers* bahan baku yang telah diregister sebagai pemasok bahan baku bisnis katering yang bersangkutan, berikut ini tampilan dari sub menu *supplier*: pengguna dapat melihat visualisasi dalam bentuk gambar produk bahan baku yang dapat disediakan oleh *suppliers* yang bersangkutan, selain itu pengguna juga dapat mengetahui posisi/lokasi toko *suppliers* tersebut berada.

### KESIMPULAN

Penelitian ini telah menghasilkan sebuah perancangan dan pengembangan prototipe ebisnis pengelolaan bahan baku bisnis rumah sayur. Sebelum diimplementasikan, aplikasi yang dihasilkan telah diuji coba menggunakan *black box testing* dan menghasilkan hasil yang sesuai dengan yang diharapkan. Untuk penelitian

ini, peneliti menyimpulkan beberapa hal berkaitan dengan proses dan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, yaitu: Prototipe yang dihasilkan merupakan sebuah aplikasi sederhana yang dapat membantu UMKM khususnya yang bergerak di sektor usaha kuliner/katering dalam rangka mengelola rantai pasokan bahan baku yang digunakan selama menjalankan bisnis usaha kuliner/katering sehingga pengelola usaha dapat menjalankan bisnis dengan bantuan teknologi informasi. Prototipe yang dikembangkan menggunakan UI *flutter* dan berbasis android sangat disukai oleh pengguna karena memiliki tampilan yang menarik dan mudah digunakan (melalui *handphone*).

Saran yang dapat peneliti berikan untuk peningkatan pengembangan aplikasi ini dimasa yang akan datang yaitu Prototipe yang dihasilkan masih perlu penyempurnaan modul-modul yang lebih lengkap. Peneliti berharap pada penelitian berikutnya dapat mengembangkan prototipe ini menjadi sebuah sistem ebisnis rumah sayur yang dapat mengintegrasikan kebutuhan pengusaha sayuran dengan para suppliers yang mendukung usaha sayur tersebut. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan ada peneliti yang dapat mengembangkan aplikasi ini sehingga aplikasi ebisnis bahan baku pada bisnis sayuran ini dapat berjalan di *flatfom mobile* lainnya selain android misalkan IOS dan windows *mobile*.

#### DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. dan David, Forest R. (2017). *Strategic Management concepts and cases A Competitive Advantage Approach*. Sixtenth Edition. England. Pearson Education Limited.
- Angelia. (2022). Apa Saja Aplikasi Belanja Sayur Favorit Masyarakat Indonesia? Dilihat 21 Januari 2024, <https://goodstad.id/article/apa-saja-belanja-sayur-favorit-masyarakat-indonesia-ajnn6>.
- David, Fred, R. (2017). *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep Edisi 12*. Salemba Empat. Jakarta.
- Echdar, Saban. (2017). *Metode penelitian manajemen dan bisnis*. Cetakan I. Penerbit Ghalia Bogor.
- Gaspersz, Vincent. (2023). *Manajemen Strategis Dalam Era Digital*. PT Akademi VCA Indonesia. Bogor.
- Grant, R. M. (2010). *SM MODULE TEXT BOOK: Contemporary Strategy Aalysis*. In *Concepts, Techniques, applications* (Vol. 4).
- Harinie, T., et al. (2023). *Konsep Dasar E-Business*. PT Global Eksekutif Teknologi. Padang. Sumatera Barat.
- Hartini, et al. (2022) *Pengantar Bisnis (Konsep dan Strategi E-Business)*. CV Media Sains Indonesia. Bandung. Jawa Barat.
- Indrajit. (2002). *Konsep dan Strategi E-Business*. APTIKOM. Jakarta.
- Keller, K. L. (2007). *Marketing Management - 12. vydání. October*, 1–5. <http://books.google.cz/books?id=pkWsyjLsfGgC>.
- Safaat. (2019). *Rancang Bangun Aplikasi Android dan Web: Implementasi Pada Aplikasi Market Resto Berbasis Android dan Web Menggunakan Location Based Service Dengan Java, Mysql, Lavarel, dan Firebase Notifications*. Informatika. Bandung.
- Sugiyono. (2019). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

