

PERANCANGAN ARSITEKTUR E-BISNIS UNTUK LAYANAN PERSEWAAN *VIDEO COMPACT DISC* BERBASIS TEKNOLOGI *SHORT MESSAGE SERVICE*

Yulia

Fakultas Teknologi Industri, Jurusan Teknik Informatika, Universitas Kristen Petra
e-mail: yulia@petra.ac.id

ABSTRAK: Perkembangan teknologi telah membuat adanya pergeseran kekuatan kepada pelanggan atau pasar. Pelanggan menjadi faktor penting yang harus diperhatikan. Informasi yang semakin mudah diperoleh, membuat daya tawar pelanggan semakin tinggi dan pelanggan selalu ingin mendapat yang diinginkan dengan mudah, murah, berkualitas dan sesuai dengan kebutuhannya. Perubahan struktural ini mengharuskan sebuah perusahaan untuk mengembangkan sebuah strategi e-Bisnis yang inovatif, dengan memusatkan perhatian kepada pasar. Perubahan struktural ini juga membutuhkan proses perubahan secara besar-besaran. Pada waktu yang sama, perusahaan harus membangun sebuah infrastruktur e-Bisnis yang berorientasi pada perbaikan layanan secara kontinu dan inovatif. PT. V menyikapi perubahan struktural ini dengan membangun suatu sistem e-Bisnis untuk layanan persewaan VCD. Dengan sistem yang dibangun ini, yaitu sewa VCD dengan sistem antar dan SMS, pelanggan dapat melakukan sendiri proses peminjaman, pengembalian, melihat film terbaru, dan lain-lain dengan hanya mengirim SMS, tanpa perlu datang ke tempat persewaan. Untuk itu pelanggan akan menghemat waktu, uang, serta lebih efektif dan efisien. Penggunaan SMS sebagai fasilitas dalam e-Bisnis mempunyai berbagai keuntungan, seperti menghilangkan permasalahan jarak dan waktu, menghilangkan faktor kesalahan akibat adanya proses manual. Pemanfaatan e-Bisnis ini pada akhirnya diharapkan dapat menambah pangsa pasar dan dapat mengubah proses bisnis perusahaan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Kata kunci: *e-Bisnis, SMS, VCD, sistem antar*

ABSTRACT: *Technological growth has made a strong friction to the market. Customer becomes an important factor which must be paid attention to. Information which is easy to get increases customer's bargaining power. Customer always wants to get what they desire easily, cheaper, and of good quality. This structural change obliges a company to develop an e-Business strategy which is innovative, by focusing on the market. This structural change also requires a change in the business process on a large scale. At the same time, company has to develop an e-Business infrastructure that is oriented toward continuous service improvement and innovation. PT. V faces this structural change by developing an e-Business system for a VCD rental service. Using the system, which administers VCD rental with delivery system and SMS facility, customers can, by themselves, loan VCDs, return loaned VCDs, browse newest films, and perform other activities, just by sending SMS, without having to visit the rental place. For this reason, the customers will save time and money, become more efficient and effective. The use of SMS as a facility in e-Business has various advantages such as omitting problems with location and time for doing business, and omitting the errors of manual processing. In the end, e-Business is expected to raise market share and to adapt the company's business process according to customer's needs.*

Keywords: *e-Business, SMS, VCD, delivery system.*

PENDAHULUAN

Untuk dapat bersaing di era informasi sekarang ini, sebuah perusahaan harus melakukan transformasi fondasi internalnya secara struktural. Perubahan struktural ini mengharuskan perusahaan untuk mengembangkan sebuah strategi e-Bisnis yang inovatif, dengan memusatkan perhatian kepada pasar. Perubahan struktural ini juga membutuhkan proses perubahan secara besar-besaran. Pada waktu yang sama, perusahaan harus membangun sebuah infrastruktur e-Bisnis yang berorientasi pada perbaikan layanan secara kontinu dan inovatif.

Dengan adanya kemajuan teknologi, maka informasi semakin mudah diperoleh, akibatnya persaingan bisnis menjadi semakin berat. Salah satu contoh bentuk kemajuan teknologi adalah adanya telepon selular yang membuat komunikasi antar umat manusia di muka bumi ini semakin mudah. Komunikasi dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja. Selain digunakan untuk berkomunikasi suara dengan lawan bicara, telepon selular juga dapat digunakan untuk saling berkiriman pesan dengan orang lain melalui teks atau yang dikenal dengan SMS (*Short Message Service*). SMS merupakan layanan yang sangat praktis dan murah sehingga banyak

diminati. Dengan maraknya penggunaan telepon selular untuk berkirim SMS, maka kemudian muncul gagasan untuk membuat layanan berbasis SMS. Dalam waktu singkat beberapa jenis layanan yang berbasis SMS bermunculan. Jenis layanan sangat beragam, dari jenis layanan informasi sederhana seperti info valas, harga saham, jadwal sarana angkutan, dan sebagainya hingga jenis layanan yang cukup kompleks seperti transaksi perbankan melalui SMS.

Perkembangan teknologi telah membuat adanya pergeseran kekuatan kepada pelanggan atau pasar. Pelanggan menjadi faktor penting yang harus diperhatikan. Informasi yang semakin mudah diperoleh, membuat daya tawar pelanggan semakin tinggi dan pelanggan selalu ingin mendapat yang diinginkan dengan mudah, murah, berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan.

Dengan adanya perkembangan teknologi telepon selular dengan layanan SMS ini, maka muncul sebuah gagasan untuk membuat suatu layanan yang unik dan unggul di bidang teknologi. Layanan tersebut adalah sebuah persewaan *Video Compact Disc* (VCD) dengan sistem antar jemput dengan memanfaatkan teknologi SMS. Dengan sistem yang akan dibangun ini, yaitu sewa VCD dengan sistem antar jemput dan SMS, pelanggan dapat melakukan sendiri proses peminjaman, pengembalian, melihat film terbaru, dan lain-lain dengan hanya mengirim SMS, tanpa perlu datang ke tempat persewaan. Untuk itu pelanggan akan menghemat waktu, uang, lebih efektif dan efisien. Hal ini akan meningkatkan daya saing di tengah maraknya usaha di bidang persewaan VCD serta dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

ANALISIS PERMASALAHAN

Permasalahan yang muncul dengan dibangunnya usaha persewaan VCD ini antara lain:

Persaingan

Adanya begitu banyak usaha yang telah lebih dahulu dirintis dan mempunyai nama besar di bidang ini dapat mempersulit untuk memulai usaha di bidang ini. Untuk itu perlu suatu strategi yang tepat agar dapat unggul.

Manajemen Keanggotaan (*Membership*)

- Dengan semakin bertambahnya jumlah anggota, maka perlu adanya manajemen keanggotaan, misalnya untuk anggota yang sudah tidak aktif, pindah alamat, ganti nomor telpon selular dan lain-lain.

- Adanya kesempatan untuk meningkatkan pelayanan kepada anggota tetapi sumber daya terbatas.
- Perlu manajemen bagi anggota yang tidak aktif. Bagi anggota yang tidak aktif dapat diberikan promosi-promosi atau jikalau sudah tidak bersedia menjadi anggota lagi dapat dihentikan layanan-layanannya, seperti pengiriman revisi, brosur dan sebagainya, untuk efisiensi pengiriman.
- **Penanganan Proses Transaksi**
- Dengan bertambahnya jumlah anggota, maka transaksi sewa-menyewa otomatis juga akan semakin bertambah. Hal ini dapat menyebabkan sistem menjadi *down*. Maka perlu melakukan identifikasi perangkat keras yang adaptif.
- Adanya banyaknya order, membutuhkan banyak tenaga kurir baik untuk mengirim VCD, mengambil VCD, mengantar katalog, mengantar revisi dan sebagainya.
- Adanya kemungkinan kesulitan saat pengiriman, antara lain tidak ada orang di alamat tujuan untuk menerima film, album katalog ataupun revisi katalog serta tersebarnya daerah pengiriman akan membutuhkan waktu yang lama untuk mengirim barang.

MODEL BISNIS

Dalam menentukan model bisnis (Kalakota, 2001) bagi aplikasi sistem yang akan dibangun ini, ditentukan beberapa kriteria sebagai berikut:

- Memberikan kemudahan, kecepatan dan Kenyamanan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi sewa.
- Investasi yang ditanamkan tidak terlalu tinggi tetapi manfaat yang diperoleh dapat langsung dirasakan.
- Memberikan suatu nilai yang berbeda dan inovatif dalam mendukung keunggulan bersaing dengan usaha sejenis.

Selanjutnya dilakukan analisis terhadap pengembangan aplikasi persewaan VCD berbasis teknologi SMS dengan menggunakan tiga kriteria seleksi konsep bisnis, yaitu:

Potensi Pasar

Dasar pengembangan aplikasi adalah karena adanya potensi pasar dalam hal ini konsumen yang akan menggunakan sistem ini. Potensi pasar tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

- **Pemilik VCD Player**
Dengan semakin murah nya harga VCD player, semakin banyak pula orang yang memilikinya.
- **Pengguna SMS**
Pada era informasi ini, teknologi berkembang semakin pesat, tetapi harga semakin turun. Dengan semakin murah nya harga telepon selular, menyebabkan semakin banyak orang yang memilikinya, mulai dari kalangan bawah sampai atas. Salah satu fitur telepon selular yang banyak digunakan adalah SMS. Terbukti dengan semakin banyaknya layanan-layanan yang berbasis SMS, mulai dari layanan informasi, registrasi keanggotaan, *polling* sampai kuis. Dari sini, dapat diketahui bahwa semakin banyak orang yang telah menggunakan layanan SMS ini dikarenakan faktor kemudahan dan biaya yang ringan.
- **Kebutuhan untuk mendapatkan pelayanan prima** berupa kenyamanan, kemudahan dan kecepatan menjadi kualifikasi yang dapat dipenuhi oleh aplikasi yang akan dibangun ini.

Daya Saing

Untuk melihat posisi persaingan dari aplikasi ini dapat dilihat pada gambar 1, dilakukan dengan menggunakan analisis industri *Porter Competitive Model* dari Michael Porter (Porter 1985).



Gambar 1. Analisis Daya Saing dengan Porter's Competitive Model

Nilai Ekonomis

Pemanfaatan teknologi informasi dan telekomunikasi dalam mengembangkan aplikasi persewaan VCD ini akan memberikan beberapa manfaat. Berikut ini manfaat yang diperoleh dengan adanya aplikasi e-Bisnis pada persewaan VCD, baik bagi pihak persewaan maupun bagi konsumen.

Proposisi nilai dari perspektif pihak persewaan VCD, antara lain:

- Penghematan dalam penggunaan fasilitas fisik seperti ruangan, pendingin ruangan dan tegangan listrik.
- Penghematan dalam jumlah pegawai yang dibutuhkan untuk melayani pelanggan.
- Meningkatkan jumlah pelanggan dikarenakan layanan istimewa yang diberikan
- Meningkatkan kualitas dan efisiensi layanan bagi konsumen
- Meningkatkan keamanan sistem
- Meningkatkan keunggulan bersaing, misal dalam hal lingkup wilayah pelanggan. Pada persewaan tradisional lingkup daerah hanya terbatas pada wilayah sekitar persewaan sedang pada sistem yang baru ini, lingkup wilayah lebih luas.
- Mendukung strategi bisnis perusahaan

Proposisi nilai dari perspektif pihak pelanggan VCD, antara lain:

- Praktis, aman dan nyaman bagi pelanggan, kapan saja dan di mana saja dapat melakukan transaksi
- Status transaksi sewa mudah diketahui
- Informasi mudah didapat misalnya mengenai film baru, tanggal kembali film, jumlah bonus dan sebagainya.

ANALISA BIAAYA

Dalam perhitungan biaya pengembangan, biaya dapat dibagi dua yaitu:

- **Biaya Pengembangan (*Development cost*):** meliputi biaya investasi yang dibutuhkan untuk pengembangan sistem aplikasi induk.
- **Biaya selama sistem ini berjalan (*ongoing expenses*).**

Tabel 1. Biaya Pengembangan

	dalam ribu Rp,-
A. Kegiatan Pengembangan	
1. Pengembangan Aplikasi	10.000
Sub Total (A)	10.000
B. Perangkat Keras	
1. Handphone + Sim Card	1.500
2. PC – Client	6.000
3. Server	6.000
4. SMS Gateway	2.000
5. Kabel Data	400
6. Printer Dot Matrix	700
7. Printer	1.500
Sub Total (B)	18.100
TOTAL	28.100

Tabel 2. Biaya Berjalan

(dalam ribu Rp)

	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3
A. Kegiatan Pengembangan			
1. Pemeliharaan Aplikasi -		500	500
Sub Total (A)		500	500
B. Pemeliharaan/Upgrade Perangkat Keras			
1. Printer -		1.500	1.500
2. Server Aplikasi -		1.500	1.500
Sub Total (B)		3.000	3.000
C. Rutin			
1. Kertas	5.000	5.000	5.000
2. Tinta	2.000	2.000	2.000
3. VCD	40.000	20.000	20.000
4. Map	5.000	5.000	5.000
5. Gaji kurir	36.000	45.000	54.000
6. Gaji Administrator	12.000	12.000	12.000
Sub Total (C)	100.000	89.000	98.000
TOTAL	100.000	92.500	101.500

- Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi untuk mendukung kinerja perusahaan sehingga tercapai efisiensi yang lebih baik
- Berusaha untuk terus memberikan layanan dengan kualitas yang terbaik dan unik kepada pelanggan.
- Meningkatkan hubungan dengan pelanggan (*customer relationship*) agar keharmonisan dengan pelanggan tetap terjaga dan pada akhirnya pelanggan akan loyal terhadap jasa-jasa yang ditawarkan PT. V.
- Mengambil posisi untuk membedakan dengan para pesaingnya (*differentiation*) dan mengambil target pasar tertentu yaitu menengah atas (*focus*).

PERANCANGAN ARSITEKTUR

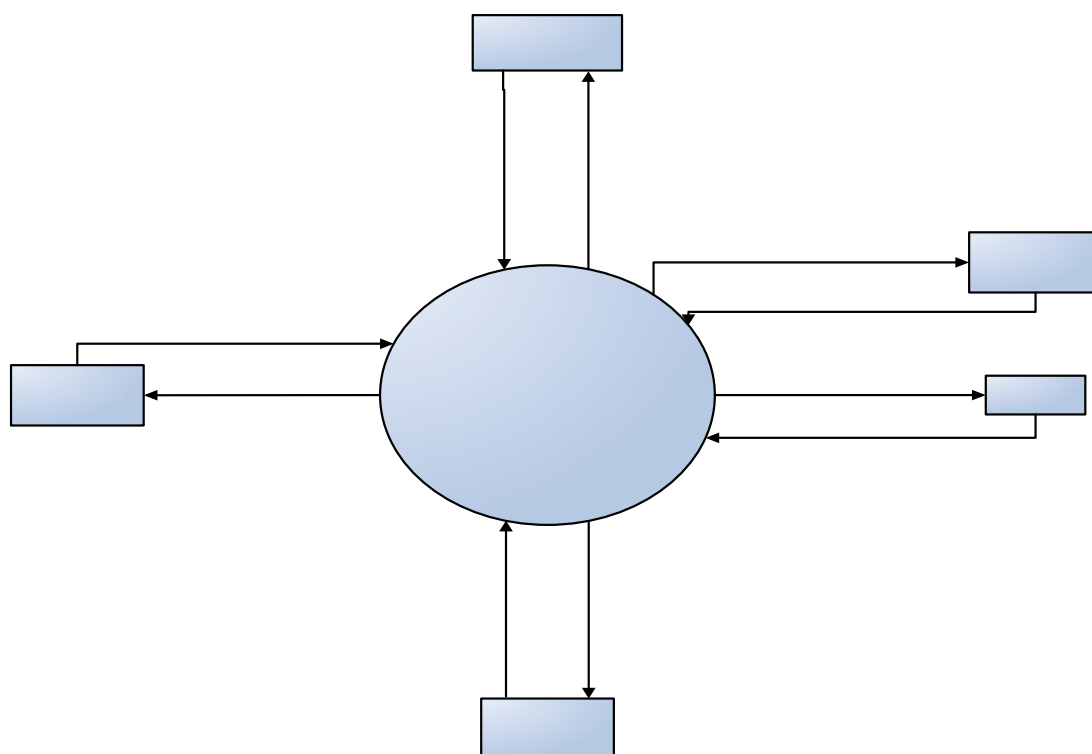
Model sistem dibuat dengan menggunakan model konseptual, logika dan fisik (Whitten 2004).

IDENTIFIKASI STRATEGI

Berdasarkan beberapa analisis di atas, maka dapat dibuatkan suatu formulasi strategi bagi pengembangan usaha persewaan VCD dengan dukungan teknologi SMS ini, yaitu:

Arsitektur Konseptual

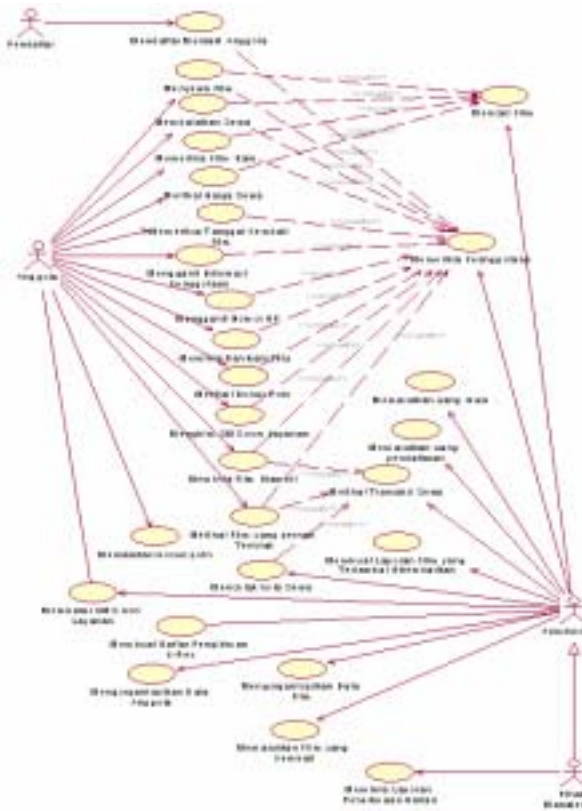
Gambar 2 merupakan model diagram konseptual *context diagram* dari sistem e-Bisnis PT. V dilihat dari interaksi antara *external agent* (entitas eksternal) dengan sistem.



Gambar 2. Context Diagram Sistem e-Bisnis Persewaan VCD

Arsitektur Logis

Pada gambar 3 berikut ini akan digambarkan kebutuhan bisnis dilihat dari sudut pandang pemakai (*user*) dari PT. V melalui sebuah *use case diagram* (Leffingwell 2003). Berikut ini adalah penjelasan dari masing- masing *use case*.



Gambar 3. Use Case Diagram

Use case Mendaftar Menjadi Anggota. *Use case* ini memungkinkan seorang konsumen untuk melakukan proses pendaftaran menjadi anggota dari PT. V sebelum dapat menikmati layanan-layanan yang disediakan sistem. Konsumen akan mengirimkan data-data pribadi yang diperlukan melalui SMS. Syarat menjadi seorang anggota adalah belum pernah terdaftar menjadi anggota dan melengkapi semua data yang diperlukan. Setelah melakukan proses pendaftaran dan memenuhi persyaratan maka konsumen tersebut terdaftar menjadi anggota dan akan mendapat katalog berupa daftar film yang bisa disewa.

Use case Menyewa Film. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk melakukan proses menyewa film. Anggota akan mengirimkan data film yang dipesan melalui SMS. Jumlah maksimal film yang disewa adalah tiga.

Use case Membatalkan Sewa. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk membatalkan transaksi sewa yang dilakukannya. Anggota dapat membatalkan semua atau beberapa film yang akan disewanya dengan mengirimkan kode film yang akan dibatalkan melalui SMS.

Use case Memeriksa Film Baru. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk melihat daftar film baru yang ada di PT. V dengan mengirimkan permintaan untuk dapat melihat film baru melalui SMS.

Use case Melihat Harga Sewa. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk mengetahui harga sewa satu atau beberapa film dengan mengirimkan permintaan untuk dapat harga sewa film melalui SMS.

Use case Memeriksa Tanggal Kembali Film. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk memeriksa kapan batas akhir film yang disewa harus dikembalikan dengan mengirimkan permintaan untuk dapat batas akhir pengembalian film melalui SMS.

Use case Mengganti Informasi Keanggotaan. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk mengganti informasi pribadinya dengan mengirimkan perubahan data tersebut melalui SMS.

Use case Mengganti No HP. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk mengganti nomor telepon selularnya dengan mengirimkan perubahan nomor telepon tersebut melalui SMS.

Use case Meminta Bantuan. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk meminta petunjuk mengenai semua jenis layanan yang tersedia dengan mengirimkan jenis layanan yang ingin diketahui melalui SMS.

Use case Melihat Bonus Poin. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk melihat berapa bonus poin yang telah diterima dengan mengirimkan permintaan melihat bonus melalui SMS. Cara mendapatkan bonus poin adalah:

- Setiap menyewa sebuah judul film akan mendapat satu poin.
- Penjemputan film lebih awal dari tanggal jatuh tempo pengembalian, akan mendapat satu poin per hari per film

Use case Mengirim SMS Non-Layanan. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk mengirimkan SMS di luar layanan standar yang disediakan PT. V.

Use case Meminta Film Diambil. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk meminta persewaan mengambil film yang disewanya dengan mengirimkan permintaan pengambilan film melalui SMS.

Use case Melihat Daftar Film yang Pernah Tertolak. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk melihat daftar film yang gagal dia pinjam dan sampai saat dia mengirim SMS, film belum dapat terpinjam.

Use case Mencari Data Film. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk mencari data mengenai suatu film tertentu. Kategori pencarian bisa berdasarkan jenis, kode, judul, atau tanggal film.

Use case Memeriksa Keanggotaan. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk memeriksa data keanggotaan seorang anggota.

Use case Melihat Transaksi Sewa. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk melihat suatu transaksi sewa yang sudah pernah terjadi.

Use case Mencetak Nota. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk mencetak sebuah nota transaksi sewa yang dilakukan oleh seorang anggota. *Use case* ini dapat terjadi jika transaksi sewa tersebut sudah terjadi.

Use case Membuat Laporan Film Terlambat Kembali. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk membuat laporan mengenai film apa saja yang batas akhirnya sudah terlewati, namun film tersebut masih belum dikembalikan.

Use case Membuat Daftar Pengiriman K-Rev. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk membuat daftar pengiriman katalog revisi atau katalog yang berisi film-film atau berita terbaru dari PT. V. Setiap anggota akan menerima katalog revisi setiap bulannya. Pengiriman akan dilakukan secara berkala dan bergantian menurut area, misalnya Surabaya Utara, Surabaya Barat, Surabaya Timur dan Surabaya Selatan.

Use case Mengorganisasikan Data Keanggotaan. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk mengorganisasikan data keanggotaan, misalnya memasukkan atau mengganti data.

Use case Mengorganisasikan Data Film. *Use case* ini memungkinkan seorang anggota untuk mengorganisasikan data film, termasuk memasukkan, mengganti atau menghapus data film.

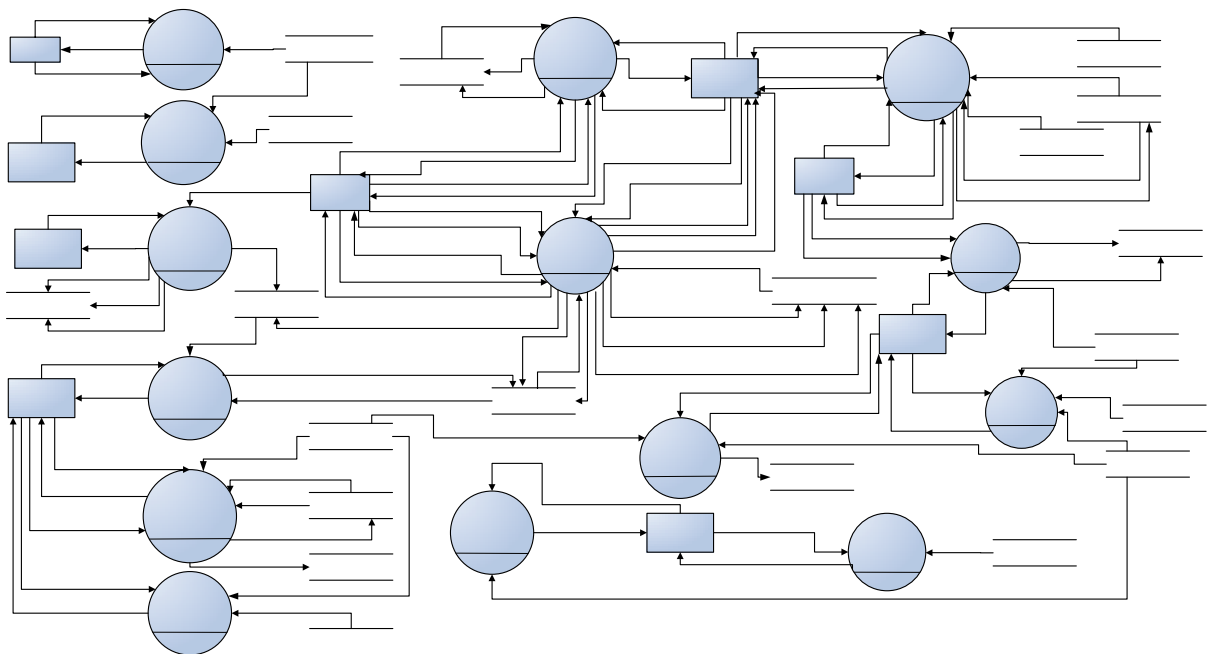
Use case Membalas SMS Non-Layanan. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk membalas SMS non-layanan (di luar layanan standar PT. V) yang dikirimkan oleh seorang anggota.

Use case Memasukkan Data Film yang Kembali. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk memasukkan data film yang dikembalikan oleh seorang anggota yang telah menyewa film.

Use case Memasukkan Realisasi K-Rev. *Use case* ini memungkinkan seorang pegawai untuk memasukkan data pengiriman katalog revisi, yaitu anggota mana saja yang sudah menerima katalog revisi pada bulan tertentu.

Use case Meminta Laporan Penerimaan Harian. *Use case* ini memungkinkan pihak manajemen untuk melihat berapa penerimaan yang diperoleh pada hari tersebut sampai dengan waktu dimana SMS tersebut dikirimkan.

Selanjutnya dilakukan pemetaan menjadi *system data flow diagram* dari keseluruhan sistem yang ada, sehingga didapatkan aliran data apa mengalir ke komponen mana. Dari *system data flow diagram* ini kemudian dibuat *physical data flow diagram* seperti pada gambar 4 yang berguna untuk mengidentifikasi kebutuhan dasar dari arsitektur e-Bisnis untuk layanan persewaan VCD di PT. V.



Gambar 4. System Data Flow Diagram

RANCANGAN LAYANAN

Pada tabel 3 berikut ini akan dijelaskan format-format layanan yang digunakan untuk menggunakan layanan dari sistem.

Tabel 3. Format Layanan

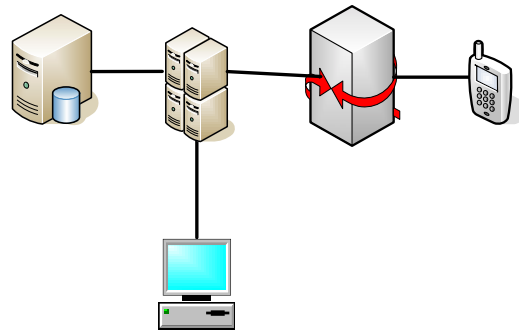
Layanan	Format
Pendaftaran	DF <spasi> [Nama Lengkap] , [Alamat Rumah Lengkap] , [No Telp Rumah] , [Status Rumah]
Sewa	SW <spasi>[Kode Film],[Kode Film],.....,[Kode Film]<spasi>Jhh.nn<spasi>Mx
Batal Sewa	BT <spasi>[Kode Film],[Kode Film],.....,[Kode Film] atau [SEMUA]
Pengambilan film	TJ hh.mm.yy <spasi> hh.nn
Informasi film baru	FB
Tanggal kembali film	TK <Spasi> [Kode Film],[Kode Film],.....,[Kode Film]
Harga Sewa	HS <Spasi> [Kode Film],[Kode Film],.....,[Kode Film]
Daftar film tertolak	TO
Penggantian nomor HP	NB <spasi> [No Lama], [No Baru] atau NB <spasi> [No Lama]
Penggantian informasi keanggotaan	GI <spasi> [Nama Lengkap] , [Alamat Rumah Lengkap] , [No Telp Rumah] , [Status Rumah]
Bantuan	?
Bantuan jenis layanan tertentu	[Jenis layanan]?
Jumlah total poin	Point
Penukaran poin	POINT [Kode Souvenir] atau POINT [Kode Film]
Laporan Penerimaan	LP

Arsitektur Fisik

Dari *data flow diagram* tersebut dapat diketahui bahwa dibutuhkan:

- *Application Server* untuk menangani proses-proses bisnis dari sistem e-Bisnis persewaan VCD.
- *Database Server* untuk melakukan penyimpanan data dari sistem persewaan VCD.
- Telepon selular dan *mobile communication* untuk melakukan komunikasi dalam meminta layanan dan informasi antara aplikasi dan pengguna.
- Sebuah terminal untuk administrator (*client*) untuk menangani proses administrasi secara langsung melalui komputer.

- Rancangan arsitektur fisik dapat dilihat pada gambar Rancangan arsitektur fisik ini mengacu pada kebutuhan pada *physical data flow diagram*



Gambar 5. Rancangan Arsitektur Fisik

PERANCANGAN ANTARMUKA

Setelah melakukan perancangan arsitektur fisik, maka dibuat rancangan untuk antar muka dari sistem e-Bisnis persewaan VCD. Gambar 6 berikut ini adalah rancangan antarmuka untuk manajemen data film.



Gambar 6. Manajemen Film

Gambar 7 adalah rancangan antarmuka untuk manajemen data anggota.



Gambar 7. Manajemen Anggota

Gambar 8 adalah rancangan antarmuka untuk manajemen SMS masuk.



Gambar 8. SMS Masuk

KESIMPULAN

- Penggunaan SMS sebagai fasilitas dalam e-Bisnis mempunyai berbagai keuntungan, seperti menghilangkan permasalahan jarak dan waktu, menghilangkan faktor kesalahan akibat adanya proses manual.
- Aplikasi sistem e-Bisnis untuk persewaan VCD ini hanya menyediakan menu yang bersifat *plain SMS*, dimana pengguna mengirimkan pesan teks dan harus mengikuti format yang telah ditentukan.
- Dengan menggunakan e-Bisnis ini, dapat memungkinkan untuk pengurangan biaya operasional dan meningkatkan keuntungan. Karena dengan adanya e-Bisnis, maka pemakaian proses manual dapat dikurangi, menambah pangsa pasar dan dapat mengubah proses bisnis perusahaan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
- Dalam memulai e-Bisnis, hal yang terlebih dahulu dilakukan adalah menangkap kebutuhan pelanggan, dan langkah-langkah untuk meningkatkan nilai tambah bagi konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

1. Porter, M. E. *Competitive Strategy*. New York. Free Press. 1985.
2. Kalakota, Ravi dan Robinson, Marcia. *e-Business 2.0: Roadmap for Success*. Addison-Wesley. 2001.
3. Leffingwell, Dean and Widrig, Don. *Managing Software Requirements: A Use-case Approach*. 2nd edition. Boston. Pearson Education. 2003.
4. Whitten, Jeffery L., Bentley, Lonnie D., dan Dittman, Kevin C., *System Analysis and Design Methods*: 6th edition. Mc. Graw Hill. 2004.