

Nama : Nila Alfi Maghfiroh
NIM : 12030123120035
Kelas : Analisis dan Desain Sistem C
Dosen : Dr. Totok Dewayanto, S.E,M.Si, Akt.

Resume Perbedaan Data Flow Diagram, Business Model, dan Business Process

➤ Resume dari Buku

DATA FLOW DIAGRAM

Data Flow Diagram (DFD) adalah alat yang digunakan untuk memodelkan aliran data dalam suatu sistem. DFD membantu menggambarkan bagaimana data bergerak dari satu proses ke proses lainnya, serta bagaimana data disimpan dan diambil dari penyimpanan data. DFD biasanya terdiri dari beberapa komponen utama:

Proses: Menunjukkan kegiatan atau fungsi yang mengubah data.

Aliran Data: Menunjukkan pergerakan data antara proses, penyimpanan data, dan entitas eksternal.

Penyimpanan Data: Menunjukkan tempat data disimpan dalam sistem.

Entitas Eksternal: Menunjukkan sumber atau tujuan data di luar sistem yang sedang dimodelkan.

BISNIS PROSES

Bisnis proses adalah serangkaian aktivitas atau tugas yang dilakukan oleh organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Proses ini mencakup berbagai langkah yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau layanan yang diinginkan. Bisnis proses dapat mencakup berbagai departemen dan fungsi dalam organisasi, dan sering kali melibatkan interaksi dengan pelanggan atau pihak eksternal lainnya.

- **Hubungan Antara Bisnis Proses dan DFD**

DFD digunakan untuk memodelkan dan mendokumentasikan bisnis proses dengan cara yang lebih terstruktur dan visual. Dengan menggunakan DFD, analis sistem dapat memahami dan mengkomunikasikan bagaimana data mengalir melalui berbagai proses dalam bisnis. Ini membantu dalam mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau pengembangan lebih lanjut.

BISNIS MODEL

Bisnis model adalah kerangka kerja yang menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Ini mencakup berbagai aspek seperti struktur organisasi, strategi pemasaran, aliran pendapatan, dan hubungan dengan pelanggan. Bisnis model membantu perusahaan untuk memahami dan merencanakan bagaimana mereka dapat mencapai tujuan bisnis mereka secara efektif.

- **Hubungan Antara Bisnis Model dan DFD**

DFD digunakan untuk memodelkan dan mendokumentasikan proses bisnis dengan cara yang lebih terstruktur dan visual. Dengan menggunakan DFD, analis sistem dapat memahami dan mengkomunikasikan bagaimana data mengalir melalui berbagai proses dalam bisnis. Ini membantu dalam mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau pengembangan lebih lanjut.

➤ Resume dari CHATGPT

DATA FLOW DIAGRAM

Data Flow Diagram (DFD) adalah alat grafis yang digunakan untuk menggambarkan aliran data dan proses dalam suatu sistem informasi. DFD membantu dalam memahami bagaimana data bergerak antara entitas eksternal, proses dalam sistem, dan penyimpanan data.

- **Elemen Utama DFD:**
 - **Proses:** Aktivitas yang memproses data. Dilambangkan dengan lingkaran atau bujur sangkar dengan sudut membulat.
 - **Aliran Data:** Arus data yang bergerak antara entitas, proses, dan penyimpanan data. Dilambangkan dengan panah.
 - **Penyimpanan Data:** Tempat penyimpanan data yang dihasilkan atau digunakan oleh proses. Dilambangkan dengan dua garis paralel.
 - **Entitas Eksternal:** Pihak luar sistem yang berinteraksi dengan sistem. Dilambangkan dengan kotak.
- **Tingkat-Tingkat DFD:**
 - **DFD Konteks (Level 0):** Menyediakan gambaran umum sistem dan hubungan antara sistem dengan entitas eksternal.
 - **DFD Level 1:** Memecah proses utama dari DFD Konteks menjadi sub-proses yang lebih detail.
 - **DFD Level 2 dan seterusnya:** Menyediakan rincian lebih lanjut dari proses yang ada pada DFD Level 1.

Contoh DFD: Dalam sistem pemesanan online, DFD dapat menggambarkan aliran data dari pelanggan yang mengirimkan pesanan ke sistem, sistem yang memproses pesanan dan menyimpannya di database, serta pengiriman konfirmasi kembali ke pelanggan.

BUSINESS MODEL

Business model adalah kerangka atau konsep yang digunakan oleh sebuah organisasi untuk menciptakan, mengantarkan, dan menangkap nilai, baik dalam bentuk ekonomi, sosial, maupun bentuk lain. Business model menjelaskan bagaimana perusahaan menghasilkan pendapatan dan keuntungan dengan menawarkan produk atau layanan kepada pelanggan. Ini juga mencakup strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar.

- **Elemen Utama:**
 - **Proposisi Nilai:** Apa yang membuat produk atau layanan perusahaan unik dan menarik bagi pelanggan?
 - **Segmen Pelanggan:** Siapa target pasar atau pelanggan perusahaan?
 - **Saluran Distribusi:** Bagaimana perusahaan menyampaikan produk atau layanannya ke tangan pelanggan?
 - **Sumber Pendapatan:** Dari mana sumber penghasilan perusahaan berasal (penjualan langsung, langganan, iklan, dll.)?
 - **Mitra Kunci:** Pihak eksternal yang membantu perusahaan mencapai tujuannya (seperti pemasok, distributor, atau mitra bisnis lainnya).
 - **Aktivitas Kunci:** Aktivitas utama yang dilakukan oleh perusahaan untuk menyediakan proposisi nilai.

Contoh: Misalnya, dalam model B2B (Business-to-Business), sebuah perusahaan menjual produk atau layanannya ke bisnis lain. Dalam model freemium, perusahaan menawarkan versi dasar layanan secara gratis dengan opsi untuk meningkatkan ke versi berbayar dengan fitur tambahan.

BUSINESS PROCESS

Business process adalah serangkaian aktivitas atau tugas yang saling terkait dan dilakukan oleh individu atau departemen dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Proses bisnis adalah fondasi operasional sebuah perusahaan yang memastikan berbagai kegiatan dijalankan secara efisien untuk menghasilkan produk atau layanan berkualitas.

- **Elemen Utama:**

- **Input:** Sumber daya yang diperlukan untuk memulai proses, baik itu data, bahan mentah, atau informasi lainnya.
- **Aktivitas:** Langkah-langkah yang dilakukan dalam proses bisnis untuk mengubah input menjadi output.
- **Output:** Hasil akhir dari proses, seperti produk jadi atau layanan yang disediakan.
- **Peran dan Tanggung Jawab:** Orang atau departemen yang bertanggung jawab untuk menjalankan proses.

Contoh: Contoh business process adalah **proses pengolahan pesanan pelanggan**. Proses ini bisa mencakup langkah-langkah seperti menerima pesanan, memverifikasi stok, memproses pembayaran, menyiapkan pengiriman, dan akhirnya mengirimkan barang kepada pelanggan.

Fokus Utama: Business process berfokus pada operasional sehari-hari perusahaan. Ini mencakup bagaimana pekerjaan dilakukan, dari satu langkah ke langkah berikutnya, untuk mencapai hasil yang diinginkan. Tujuan utama dari business process adalah efisiensi operasional dan memastikan bahwa aktivitas yang dilakukan mendukung pencapaian tujuan bisnis.

➤ Resume dari Google

DATA FLOW DIAGRAM

DFD adalah suatu diagram yang menggambarkan aliran data dari sebuah proses yang sering disebut dengan sistem informasi. Di dalam *data flow diagram* juga menyediakan informasi mengenai *input* dan *output* dari tiap entitas dan proses itu sendiri. Dalam diagram alir data juga tidak mempunyai kontrol terhadap *flow*-nya, sehingga tidak adanya aturan terkait keputusan atau pengulangan. Bentuk penggambaran berupa data ***flowchart*** dengan skema yang lebih spesifik. Menurut Kenneth Kozar, tujuan dari adanya DFD sendiri adalah sebagai penyedia atau menjembatani antara pengguna dengan sistem. *Data flow diagram* berbeda dengan **UML (Unified Modelling Language)**, dimana hal mendasar yang menjadi pembeda antara kedua skema tersebut terletak pada *flow* dan *objective* penyampaian informasi di dalamnya.

- **Fungsi Data Flow Diagram**

Secara fundamental, terdapat tiga fungsi dari pembuatan diagram alir data untuk kebutuhan ***software development***. Berikut ini merupakan penjelasan dari masing-masing fungsi di bawah ini.

1. Menyampaikan Rancangan Sistem

Dengan pembuatan DFD, maka proses penyampaian informasi menjadi lebih mudah dengan tampilan visual yang *simple* dan dapat dimengerti oleh tiap *stakeholder*. Dimana, data yang disajikan mampu menggambarkan alur data secara terstruktur dengan pendekatan yang lebih efisien.

2. Menggambarkan Suatu Sistem

Fungsi yang kedua, DFD dapat membantu proses penggambaran sistem sebagai jaringan fungsional. Maksudnya adalah, di dalam jaringan terdapat berbagai komponen yang saling terhubung menggunakan alur data.

3. Perancangan Model

Fungsi yang terakhir, diagram ini juga dapat membuat rancangan model baru dengan menekankan pada fungsi sistem tertentu. Hal tersebut dapat dimanfaatkan untuk melihat bagian yang lebih detail dari diagram alir data tersebut.

BISNIS MODEL

Business model atau model bisnis adalah langkah-langkah yang dilakukan dalam menentukan perencanaan bisnis. Dengan memiliki *business model* yang tersusun dan sesuai dengan target perusahaan, maka perusahaan akan lebih mudah dalam melakukan riset pasar dan melihat peluang lebih baik. Dalam menyusun *business model*, perusahaan akan mengidentifikasi target pasar dan layanan atau produk yang dijual, serta biaya yang perlu dikeluarkan dalam menjalankan bisnis tersebut. Perencanaan ini sangat penting bagi suatu bisnis, bahkan untuk bisnis yang sudah mapan sekalipun. Pasalnya, sekalipun suatu bisnis sudah tergolong mapan, perusahaan tersebut tetap harus terus memperbaharui rencana bisnis guna mengantisipasi tantangan pasar serta pesaing dan tren yang akan terus berubah. Sedangkan untuk perusahaan baru, memiliki *business model* yang tersusun dengan baik tentu akan membantu dalam menarik investor, memotivasi staf serta jajaran manajemen, dan tentunya menarik calon karyawan berbakat untuk ikut berkontribusi dalam kemajuan bisnis.

Ada beberapa cara yang bisa Anda lakukan membuat *business model*, salah satunya dengan membuat *business model canvas*. BMC diperkenalkan pertama kali diperkenalkan pada tahun 2005 oleh Alexander Osterwalder, seorang entrepreneur asal Swiss. Kala itu, *business model canvas* masih dibuat dalam sebuah *framework* sederhana. Salah satu tujuan dibuatnya *business model canvas* yaitu untuk memudahkan pengusaha dalam melihat gambaran ide bisnis dengan cepat dan ringkas. Selain itu, *business model canvas* juga bisa digunakan dalam pengambilan keputusan mengenai kelanjutan bisnis yang Anda rencanakan.

Dalam pengerjaannya, *business model canvas* ini seperti alat yang digunakan oleh pengusaha untuk menuangkan ide bisnis. Mulai dari produk seperti apa yang akan dibuat, solusi apa yang bisa diberikan dari produk atau layanan yang ingin ditawarkan, siapa target pengguna awal, keunikan dari fitur yang ingin ditawarkan, hingga bagaimana cara yang akan dilakukan untuk mencapai target pasar yang diinginkan, serta beragam rencana arus pemasukan.

● **Komponen dalam Business Model**

Setiap *business model* umumnya memiliki komponen yang berbeda. Meski begitu, model bisnis memiliki komponen utama yang pasti dimiliki. Berikut beberapa komponen yang perlu Anda ketahui:

- *Channels*: Komponen ini penting dalam *business model* karena digunakan untuk menyampaikan produk Anda ke pelanggan melalui komunikasi, distribusi, atau saluran penjualan.
- *Revenue streams*: Komponen *business model* ini menjelaskan apa saja yang bisa menjadi sumber penghasilan perusahaan.
- *Customer segments*: Pada bagian ini, Anda akan menjabarkan siapa saja atau kelompok konsumen seperti apa yang tertarik dengan produk atau layanan yang Anda tawarkan.
- *Value proposition*: Keunggulan yang dimiliki oleh produk perusahaan dibandingkan dengan produk lainnya. Ini adalah komponen yang sangat penting untuk suatu perusahaan.
- *Customer relation*: Menjaga hubungan baik merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan bisnis Anda.
- *Key resources*: Pada bagian ini, jabarkan dengan jelas apa saja aset yang dimiliki oleh bisnis. Baik aset keuangan, intelektual, hingga fisik.
- *Key activities*: Komponen ini dilakukan untuk mempertahankan dan menyampaikan *value proposition* yang dikategorikan menjadi tiga, yaitu produksi, pemecahan masalah, dan jaringan.
- *Key partners*: Komponen ini merupakan elemen sumber daya dari luar perusahaan agar mencapai *key activities* yang sudah ditentukan.
- *Cost structure*: Komponen biaya menjadi salah satu hal penting yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk dapat menjalankan aktivitas bisnis, sehingga mampu menghasilkan *value proposition*.

● **Manfaat Business Model**

Selain dapat membantu dalam hal menentukan target pasar, keunikan produk, dan apa saja rencana yang perlu dilakukan untuk mencapai target keuntungan perusahaan, ada beberapa manfaat lain yang bisa Anda dapatkan dari membuat business model.

Berikut adalah beberapa diantaranya yang perlu Anda ketahui agar semakin paham mengapa business model ini sangat penting untuk bisnis Anda:

- Mempermudah dalam menyusun strategi untuk meningkatkan bisnis.
- Lebih memahami target pasar yang akan dituju.
- Meningkatkan fitur dari produk yang akan ditawarkan sehingga dapat menjawab kebutuhan pasar.
- Memahami pesaing pasar dan melihat apa kekurangan mereka yang bisa menguntungkan bisnis Anda.
- Mengetahui dengan jelas biaya atau modal suatu produk sehingga dapat menentukan nilai jual yang lebih unggul.

BUSINESS PROCESS

Business Proses adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berkaitan dengan produk bisnis. Aktivitas tersebut akan memiliki syarat dan ketentuan berlaku sehingga mampu memenuhi tujuan bisnis. Ketentuan tersebut dapat dilakukan secara berulang-ulang untuk mendapatkan hasil yang maksimal, tetapi bisa saja memaksimalkan sebuah proses yang terjadi pada saat itu. Setiap proses pasti memiliki tugas dan peran yang berbeda-beda,

tetapi tetap pada satu jalur dan tujuan yang sama. Tujuannya adalah mengembangkan visi dan misi perusahaan ke arah yang lebih baik.

Adapun pengertian proses bisnis menurut para ahli adalah:

- Rainer: aktivitas bisnis yang saling berhubungan sehingga menghasilkan produk atau jasa yang dapat diperjualbelikan.
- Weske: aktivitas bisnis yang dapat dijalankan secara manual atau bantuan sistem informasi.
- Hammer dan Champy: aktivitas bisnis yang memerlukan satu atau lebih mengenai saran agar bisa menghasilkan *output* kepada konsumen.

- **Jenis-Jenis Proses Bisnis**

- 1. Proses Primer**

Ini adalah proses yang berkaitan dengan operasional sehingga menghasilkan nilai produk. Ada tiga tahap dalam proses primer yaitu:

- Produksi
- *Marketing*
- Pelayanan kepada pelanggan

Jika bisnis telah mengikuti ketiga tahap tersebut, mudah bagi pebisnis untuk menawarkan produk kepada pelanggan.

- 2. Proses Sekunder**

Dalam proses ini yang terjadi bukan penambahan nilai melainkan bagaimana menyiapkan lingkungan yang mendukung proses primer. Proses dukungan harus berjalan selaras dengan operasional perusahaan.

- 3. Proses Manajemen**

Ketika memasuki proses ini adanya keterlibatan pengawasan hingga pemantauan dari segi manajemen. Kemudian, pengelolaan hingga manajemen strategi perusahaan harus tepat agar sesuai dengan tujuan perusahaan. Proses ini juga melibatkan rencana strategis hingga pengelolaan operasional perusahaan.

- **Tahap-tahap dalam Proses Bisnis**

Ada beberapa tahap yang termasuk dalam bagian proses bisnis yaitu:

- Analisis Aktivitas**

Dalam tahap ini baik pemimpin maupun karyawan sama-sama berusaha merancang dan menganalisis apa yang sebaiknya dikerjakan perusahaan dalam satu periode tertentu. Pembahasan ini menjadi penting agar sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

- Membuat Keputusan**

Setelah sama-sama berusaha menganalisis apa yang akan dikerjakan dalam satu periode tertentu maka selanjutnya adalah membuat dan mengambil keputusan. Pengambilan keputusan berkaitan dengan biaya operasional perusahaan yang kemudian berdampak pada aktivitas perusahaan.

- Pelaksanaan**

Pengambilan keputusan telah disepakati maka langkah selanjutnya adalah pelaksanaan. Jika tanpa pelaksanaan, akan menjadi sesuatu yang sia-sia dan sekadar berakhir wacana. Agar pelaksanaan dapat sesuai harapan, pemanfaatan ERP *software* bisa digunakan untuk membantu aktivitas bisnis.

- **Evaluasi**

Tiada aktivitas bisnis yang berjalan dengan sempurna, dan karena itu dibutuhkan evaluasi tidak hanya secara parsial melainkan holistik. Indikator dalam penilaian evaluasi dapat terdiri dari berbagai cara. Pebisnis dapat menilai kinerja karyawan dengan tugasnya masing-masing. Kemudian, target yang dibebankan setiap divisi apakah dapat tercapai. Dengan evaluasi, bisnis akan terlihat mana kekurangan yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan.

● **Fungsi Proses Bisnis**

Ada tiga fungsi bisnis yang termasuk dalam bagian proses ini yaitu:

- Membantu divisi SDM untuk memecahkan permasalahan ketika aktivitas bisnis sedang berlangsung.
- Piranti bagi konsumen untuk melihat kapan proses produksi berlangsung, distribusi mulai dilakukan, dan peluncuran produk akan dilaksanakan.
- Memberikan informasi kepada karyawan agar paham akan tugas yang telah diberikan sehingga tercapai tujuan perusahaan.

● **Manfaat Proses Bisnis**

Setelah memahami pengertian, jenis, tahap, dan fungsi, Anda juga perlu mengetahui apa saja yang merupakan manfaat dari proses bisnis yaitu:

- Dapat mengetahui informasi yang terkait situasi dan kondisi perusahaan.
- Panduan untuk melakukan proyeksi bisnis dalam jangka panjang.
- Menaikkan nilai kompetitif agar perusahaan mampu responsif dalam setiap perubahan.
- Fokus pada kebutuhan konsumen.
- Meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja.
- Mengidentifikasi peluang dan ancaman agar mampu memiliki produk yang sesuai dengan arus zaman.