

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Pertumbuhan dan peningkatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting dalam mendorong kemajuan perekonomian nasional. Mengingat sebagian besar entitas usaha di Indonesia berada dalam kategori kecil dan menengah, UMKM memberikan lapangan pekerjaan secara luas dan memanfaatkan sumber daya domestik (Rahmi, 2018). UMKM didefinisikan berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 sebagai usaha yang dimiliki perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau afiliasi perusahaan besar, dengan kekayaan bersih atau pendapatan tahunan yang tidak melebihi batas tertentu.

UMKM berperan penting bagi masyarakat kecil dengan membantu mengatasi kemiskinan, meratakan perekonomian, dan meningkatkan partisipasi ekonomi masyarakat yang dapat secara langsung berdampak pada peningkatan devisa bagi negara (Prasetyo & Huda, 2019). Selain itu, UMKM telah memainkan peran signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dengan mampu bertahan dan berkembang di tengah krisis ekonomi seperti tahun 1998 (Al Farisi et al., 2022), serta menunjukkan kemampuan adaptasi yang kuat selama pandemi Covid-19 dengan mengadopsi inovasi digital dan beralih ke *platform online* (Arianto, 2020).

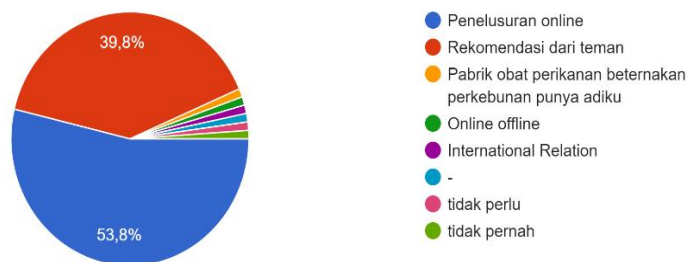
Di era digital dan globalisasi ini, UMKM perlu meningkatkan daya saing melalui digitalisasi operasional dan pemasaran (Yuniarti, 2023). Pemanfaatan teknologi digital seperti *website* dan media sosial terbukti efektif memperluas jangkauan dan efisiensi UMKM (Wijoyo et al., 2020). Proyeksi menunjukkan potensi besar digitalisasi UMKM menjadikan ekonomi digital Indonesia terbesar di Asia Tenggara pada 2025 (Arianto, 2020). Salah satu pemanfaatan teknologi yang dapat dioptimalkan UMKM adalah sistem *reseller* (Wijoyo et al., 2020).

Selaras dengan potensi peluang yang muncul dari pemanfaatan teknologi digital, banyak individu tertarik mencari penghasilan tambahan melalui usaha atau bisnis. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan modal (Oktalyra et al., 2021), serta kesulitan menciptakan produk unik yang sesuai dengan kebutuhan pasar (Siregar, 2022). Bagi pengusaha yang sudah berjalan, ketersediaan bahan baku yang stabil dan terjangkau juga menjadi kendala. Sistem *reseller* hadir sebagai solusi untuk mengatasi kendala modal, produk, dan bahan baku, sehingga memudahkan individu memulai usaha dan menciptakan lapangan kerja (Syafii, 2013).

Reseller adalah individu atau perseorangan yang melakukan kegiatan penjualan ulang produk dari pihak lain, yang disebut sebagai *supplier*. *Reseller* dapat beroperasi secara independen dan bukan sebagai bagian dari staf atau pegawai *supplier* tersebut, memiliki otonomi dalam menjalankan bisnis penjualan ulang tersebut (Yunita et al., 2023). Sistem *reseller* menawarkan solusi yang lebih sederhana bagi individu yang ingin memulai usaha tanpa harus terlibat dalam proses produksi yang rumit dan membutuhkan modal besar. Dengan menjadi *reseller*, mereka dapat memperoleh pasokan produk dari pemilik UMKM yang bertindak sebagai *supplier*, sehingga dapat fokus pada kegiatan penjualan dan pemasaran (Syafii, 2013).

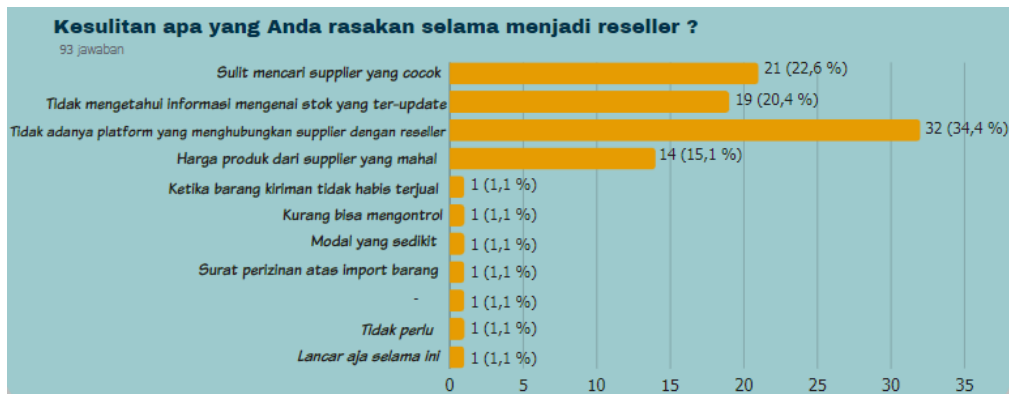
Supplier dapat ditemukan secara *online*, hal tersebut didukung oleh hasil survei yang melibatkan 93 responden, dimana dari jumlah tersebut sebanyak 53,8% *reseller* menyatakan bahwa mereka berhasil menemukan *supplier* secara *online*.

Bagaimana cara Anda menemukan supplier?
93 jawaban



Gambar I-1 Survei *Reseller* menemukan supplier

Berdasarkan penerapan yang telah terjadi di lapangan, *supplier* lebih mudah ditemukan secara *online*. Akan tetapi, masih belum terdapat media perantara yang dapat menghubungkan antara *reseller* dengan *supplier*. Hal tersebut ditunjukkan melalui persentase sebesar 34.4% responden telah memilih bahwa terdapat kesulitan karena tidak ada *platform* yang dapat menghubungkan pihak *reseller* dengan *supplier*.



Gambar I-2 Survei Kesulitan yang dirasakan oleh *reseller*

Platform merupakan komponen penting dalam bisnis UMKM, terutama untuk memfasilitasi interaksi antara *reseller* dengan *supplier*. Salah satu bentuk *platform* yang efektif adalah *marketplace* yang menyediakan informasi produk secara jelas dan rinci, sehingga mempermudah proses pemilihan dan pembelian (Yuliana et al., 2021). Sebelumnya, mahasiswa Sistem Informasi angkatan 2017 telah mengembangkan aplikasi “Mitra.id” sebagai *platform* kerjasama. Namun, aplikasi ini masih memerlukan perbaikan pada proses bisnis kerjasama antara *reseller* dan *supplier*. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya interaksi antara *reseller* dan *supplier* dalam menjalin kerjasama. Selain itu, diperlukan penambahan fitur, seperti fitur pencarian, deskripsi produk, dan ulasan. sebagaimana ditunjukkan pada hasil survei pada gambar I-3.

Jika dibuat platform penghubung reseller dan supplier, fitur apa yang Anda butuhkan ?

93 Jawaban

Fitur pencarian yang gampang untuk menemukan supplier atau reseller dengan mudah

Deskripsi produk, kualitas produk dan manfaat produk tersebut

Fitur obrolan untuk komunikasi langsung antara reseller dan supplier

Kemampuan untuk melakukan pemesanan langsung melalui platform

Reseller harus dapat memberikan ulasan dan peringkat untuk supplier

Sistem notifikasi untuk memberi tahu pengguna tentang pesanan, penawaran, atau perubahan status

Perbandingan harga produk dari supplier.

Gambar I-3 Survei fitur yang dibutuhkan *reseller*

Oleh karena itu, dengan adanya pengembangan lebih lanjut dari *platform* Mitra.id menjadi langkah penting untuk meningkatkan fitur dan kemudahan akses. Hal ini memungkinkan lebih banyak individu untuk bergabung menjadi *reseller* dan mendapatkan informasi mengenai berbagai produk dari *supplier* terpercaya. *Platform* ini tidak hanya akan menguntungkan UMKM, tetapi juga membantu *reseller* dan *supplier* bekerja sama, yang akan berkontribusi dalam mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan sektor UMKM.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana desain proses bisnis pada aplikasi Mitra.id dapat dikembangkan untuk mengatasi kesulitan *reseller* dalam menemukan produk dan *supplier* yang sesuai, serta untuk menyediakan media penghubung yang efektif dalam menjalin kerjasama antara *reseller* dan *supplier*?
- b. Bagaimana rancangan sistem pada aplikasi Mitra.id dapat dikembangkan untuk mengatasi kesulitan *reseller* dalam menemukan produk dan *supplier* yang sesuai, serta menyediakan fitur penghubung yang efektif antara *reseller* dan *supplier* dalam menjalin kerjasama?
- c. Bagaimana hasil evaluasi aplikasi Mitra.id yang telah dikembangkan pada modul *reseller* menunjukkan pencapaian terhadap tujuan desain proses bisnis dan rancangan sistem yang telah ditetapkan?

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Membuat desain proses bisnis untuk modul *reseller* pada aplikasi Mitra.id.
- b. Menganalisis dan membuat rancangan sistem untuk modul *reseller* pada aplikasi Mitra.id.
- c. Mendapatkan hasil evaluasi dari aplikasi Mitra.id pada modul *reseller*.

I.4 Batasan Penelitian

Dalam membangun aplikasi ini diterapkan batasan penelitian sebagai berikut :

- a. Aplikasi yang dibuat berbasis *website*.
- b. Aplikasi mengadopsi sistem *reseller* dengan model jual beli.
- c. Aplikasi tidak mencakup pembayaran jasa kirim.

- d. Sistem pembayaran pada aplikasi berupa upload bukti bayar.
- e. Pada metode *Extreme Programming* (XP) tidak melakukan kegiatan *Pair Programming*.

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini:

1. Bagi pelaku UMKM, penelitian ini bermanfaat sebagai jembatan dalam mengadaptasi digitalisasi, dan sebagai wadah untuk mengembangkan atau memulai bisnis.
2. Bagi penulis, penelitian ini memberikan wawasan bagaimana cara mengembangkan sistem dengan metode *Extreme Programming*(XP) dan juga wawasan terkait proses kerjasama antara *supplier* dan *reseller*.
3. Bagi Telkom University, penelitian ini menambah hasil penelitian bagi kampus, dengan menghasilkan inovasi dan perkembangan teknologi baru yang mampu mengembangkan model bisnis yang lebih baik dan berkelanjutan untuk mendukung UMKM.
4. Dalam domain Sistem Informasi, manfaatnya mencakup implementasi sistem informasi yang memfasilitasi kerja sama bisnis antara pelaku UMKM serta meningkatkan pemahaman tentang dinamika ekosistem kerja sama.

I.6 Sistematika Penulisan

Tugas akhir ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab pertama, berfungsi sebagai dasar untuk memahami arah dan tujuan penelitian. Bagian ini mencakup latar belakang yang menjelaskan pentingnya masalah yang akan diteliti, rumusan masalah yang menjelaskan masalah khusus yang akan diteliti, dan tujuan penelitian. Bab ini juga menetapkan batasan masalah untuk

menjelaskan ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian yang menggambarkan dampak atau kegunaan hasil penelitian, dan sistematika penulisan yang memberikan gambaran umum tentang struktur laporan penelitian.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab kedua, membahas literatur yang relevan, landasan teori, ulasan literatur, dan metodologi yang terkait dengan masalah penelitian. Bab ini menganalisis hubungan antar konsep, dan menjelaskan metode penelitian yang dipilih. Tujuannya adalah untuk memberikan konteks ilmiah dan alasan untuk metode yang digunakan dalam penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ketiga, menyajikan kerangka dan sistematika pemecahan masalah dalam penelitian. Sistematika pemecahan masalah menjelaskan langkah-langkah yang akan diambil secara berurutan, sedangkan kerangka pemecahan masalah memberikan susunan logis tentang bagaimana penelitian akan dilakukan. Tujuannya adalah untuk mendapatkan pemahaman yang jelas tentang pendekatan dan metodologi yang digunakan dalam penelitian.

Bab IV Analisis dan Perancangan

Bab keempat, fokus pada analisis dan desain sistem, menyajikan uraian komprehensif tentang permasalahan sistem yang ada dan kebutuhan untuk sistem baru. Dimulai dengan analisis mendalam terhadap kelemahan sistem saat ini, dilanjutkan dengan identifikasi kebutuhan untuk solusi baru.

Bab V Implementasi Dan Pengujian

Bab kelima, membahas implementasi dan pengujian, khususnya dalam penelitian ini pada aplikasi Mitra.id dengan fokus pada hasil dari rancangan solusi desain yang telah dikembangkan. Pada bab ini juga menjelaskan proses implementasi aplikasi tersebut secara detail.

Evaluasi kinerja aplikasi, termasuk respons pengguna dan aspek teknis lainnya, juga disajikan untuk memberikan pemahaman bagaimana implementasi dan pengujian dilakukan dan hasil yang diperoleh.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Bab kelima, mencakup ringkasan dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta rekomendasi untuk penelitian yang akan datang.