

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

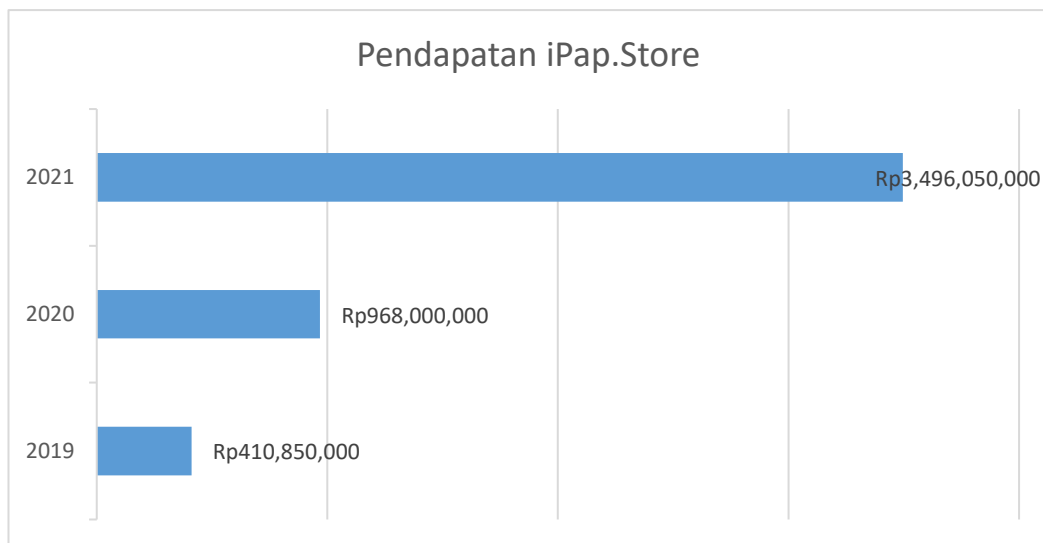
Menurut Gary B, Thomas J & Misty E (2007), *smartphone* merupakan telepon dengan adanya bantuan internet yang menyajikan fungsi *Personal Digital Assistant* seperti fungsi aplikasi pesan, kalender, peramalan cuaca dan catatan. *Smartphone* terdapat beberapa jenis dengan fungsi yang berbeda, mulai dari *smartphone* yang digunakan oleh anak sekolahan sampai dengan *smarthphone* yang digunakan oleh pekerja kantor.

Penggunaan *smartphone* di Indonesia diramal akan terus meningkat setiap tahunnya. Seiring dengan berjalannya waktu, kebutuhan *smartphone* semakin meningkat dikarenakan kebutuhan *smartphone* untuk memenuhi kebutuhan aktivitas sehari-hari. Pada 2019 penggunaan *smartphone* oleh masyarakat Indonesia yaitu 63,3% dari populasi Indonesia. Terlihat pada grafik Gambar I.1 Data Penetrasi Ponsel Pintar di Indonesia, bahwa terjadi tren kenaikan pengguna *smartphone* di Indonesia. Selama tahun 2015 sampai 2020 terjadi kenaikan pengguna sebesar 145% dan diproyeksikan pada tahun 2025 sebanyak 89,2% masyarakat Indonesia menggunakan *smartphone*.



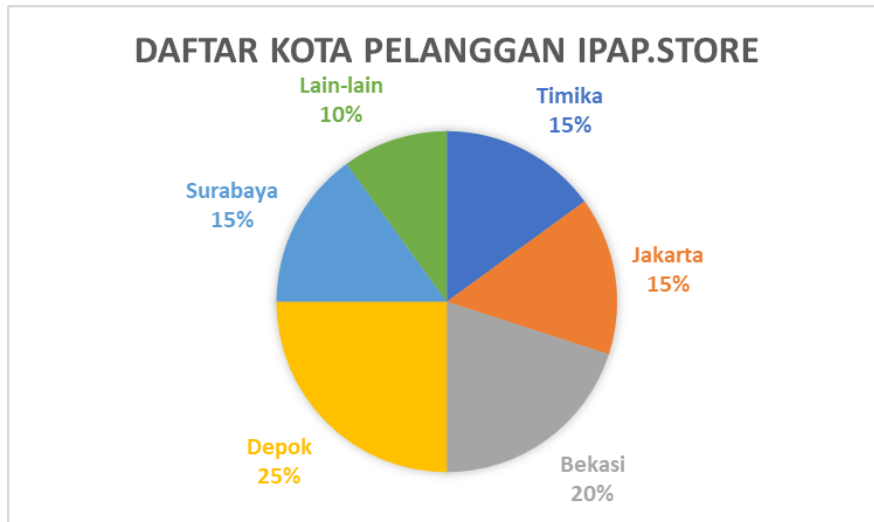
Gambar I.1 Data Penggunaan Ponsel Pintar di Indonesia
(Sumber: databoks.katadata.co.id)

Dengan perkembangan zaman saat ini, *smartphone* sudah menjadi salah satu kebutuhan masyarakat Indonesia. Masyarakat khususnya di negara Indonesia membutuhkan *smartphone* untuk mendukung *work from home*, *homebased learning*, layanan streaming hiburan, dan berkomunikasi secara virtual. Dilihat dari data pada Gambar I.1, diramalkan setidaknya di tahun 2021 terdapat 79% masyarakat Indonesia yang menggunakan *smartphone*. Selain itu, *smarthphone* menjadi salah satu kebutuhan untuk memenuhi kepuasan suatu individu.



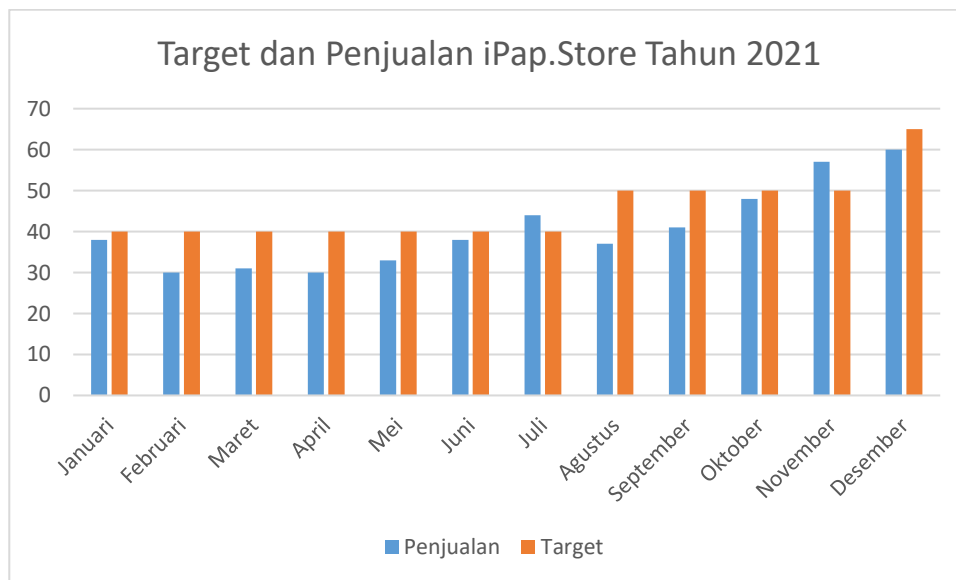
Gambar I.2 Pendapatan iPap.Store

iPap.Store merupakan salah satu UMKM yang menjual beberapa produk Apple. UMKM ini berlokasi di Jl. Kencana No.55, Cilebut Bar., Kec. Sukaraja, Bogor, Jawa Barat. iPap.Store berdiri dari bulan Juli 2019. Hingga saat ini, iPap.Store memasarkan produknya di *platform* Instagram. Dilihat dari data pada Gambar I.2 Data Pendapatan iPap.Store, pendapatan iPap.Store terus meningkat setiap tahunnya. Pendapatan yang didapatkan oleh iPap.Store pada tahun 2019, yaitu Rp410.850.000,00, pada tahun 2020 yaitu Rp968.000.000,00 dan pada tahun 2021 yaitu Rp3.496.050.000,00



Gambar I.3 Daftar Kota Pelanggan iPap.Store

Berdasarkan data pada Gambar 1.3, sebanyak 25% pelanggan berasal dari Kota Depok, 20% berasal dari Kota Bekasi, 15% berasal dari Kota Jakarta, 15% berasal dari kota Surabaya dan 15% berasal dari Kota Timika. Daftar tersebut didapatkan dari banyaknya pelanggan yang membeli melalui *platform* Instagram.

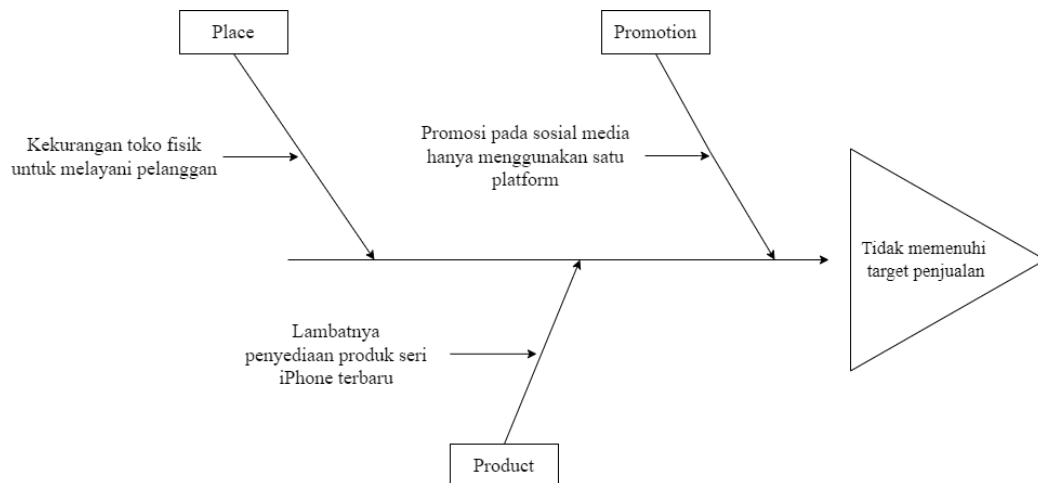


Gambar I.4 Target dan Penjualan iPap.Store Tahun 2021

Dilihat pada Gambar I.4, dapat diketahui bahwa grafik jumlah pelanggan iPap.Store fluktuatif. Setiap bulannya terdapat sebanyak 30 – 60 unit produk yang terjual pada tahun 2021. Adapun target penjualan iPap.Store tidak dapat terpenuhi

pada bulan-bulan tertentu dikarenakan penjualan produk yang berfluktuatif. Pada tahun 2021, target penjualan perbulan iPap.Store yaitu sebesar 40 hingga 70 produk yang harus terjual.

Seiring dengan bertambahnya pelanggan tiap tahunnya, berdasarkan Gambar I.3, iPap.Store mengalami kendala dalam mencapai target penjualan. Maka dari hal tersebut permasalahan yang terjadi digambarkan pada *fishbone diagram* berikut.



Gambar I.5 *Fishbone diagram*

I.2 Alternatif Solusi

Alternatif solusi berisikan upaya penyelesaian permasalahan yang terjadi dengan memberikan potensi solusi. Berikut merupakan akar masalah yang harus diperbaiki apabila iPap.Store ingin memenuhi target penjualan setiap bulannya beserta potensi solusi dari setiap akar masalah yang terdapat pada Gambar I.5.

Tabel I.1 Potensi Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1.	Kekurangan toko fisik untuk melayani pelanggan	Perancangan kelayakan untuk membuka cabang baru yang membutuhkan produk iPap.Store
2.	Promosi pada sosial media hanya menggunakan satu platform	Perancangan <i>business model canvas</i> untuk menambah platform <i>online</i>

Tabel I.2 Potensi Solusi (lanjutan)

3.	Lambatnya penyediaan produk seri iPhone terbaru	Perancangan sistem pengadaan barang untuk mempercepat masuknya seri iPhone terbaru
----	-------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

Dari ketiga potensi solusi pada Tabel I.1, solusi terpilih pada tugas akhir ini yaitu perancangan kelayakan untuk membuka cabang baru yang membutuhkan produk iPap.Store. Kelebihan untuk membuka cabang baru yaitu dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Produk iPap.Store dijual dengan harga yang relatif tinggi sehingga dengan adanya toko fisik sistem pembayaran lebih aman. Selain itu, dengan adanya toko fisik, pelanggan mendapatkan pelayanan lebih mudah, jika terjadi cacat produk pada produk yang dibeli, pelanggan akan mendapatkan pelayanan langsung. Jika iPap.Store dapat memberikan pelayanan terbaik mereka, maka terdapat peluang bahwa pelanggan akan membeli produk iPhone di iPap.Store. Dilihat dari Gambar I.4, iPap.Store memiliki pelanggan terbanyak dari Kota Depok dibandingkan dengan kota lain. Maka dari itu, iPap.Store dapat melakukan perancangan kelayakan untuk membuka cabang baru di Kota Depok.

I.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pada tugas akhir ini, maka perumusan masalah untuk tugas akhir ini yaitu:

1. Bagaimana perkiraan permintaan pasar pada produk iPap.Store di Kota Depok?
2. Bagaimana perancangan teknis dari iPap.Store di Kota Depok?
3. Bagaimana kelayakan finansial dari iPap.Store di Kota Depok?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari tugas akhir ini yaitu:

1. Merencanakan besarnya permintaan pasar pada produk iPap.Store di Kota Depok
2. Merancang kebutuhan teknis dari iPap.Store di Kota Depok
3. Merancang kelayakan finansial dari iPap.Store di Kota Depok

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dari tugas akhir ini yaitu:

1. Manfaat dalam melakukan tugas akhir dalam bidang akademis yaitu diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang perancangan kelayakan dan perancangan bisnis
2. Manfaat dalam melakukan tugas akhir untuk bidang usaha yaitu perancangan kelayakan diharapkan menjadi nilai pertimbangan bagi pemilik dari iPap.Store

I.6 Sistematika Penulisan

Tugas akhir ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisikan latar belakang masalah, alternatif solusi, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir, dan sistematika penulisan tugas akhir.

Bab II Landasan Teori

Pada bab ini berisikan teori atau konsep umum penelitian, identifikasi teori/model/kerangka standar/pendekatan terkait yang dapat digunakan untuk menyelesaikan permasalahan, dan pemilihan teori/model/kerangka standar/pendekatan yang digunakan pada tugas akhir

Bab III Metodologi Penyelesaian Masalah

Pada bab ini membahas mekanisme pengumpulan data, tahapan perancangan, deskripsi mekanisme verifikasi, deskripsi mekanisme hasil validasi hasil rancangan dan batasan dan asumsi tugas akhir

Bab IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Pada bab ini membahas perancangan sistem terintegrasi untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi dengan menggunakan perancangan yang telah ditetapkan.

Bab V Validasi dan Evaluasi Hasil Rancangan

Pada bab ini berisikan proses validasi hasil rancangan, evaluasi hasil rancangan dan menganalisis implementasi hasil rancangan yang telah dilakukan.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisikan kesimpulan dari perancangan tugas akhir dan saran untuk menjadi referensi tugas akhir selanjutnya