

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Wirausaha[1] membuat suatu toko sembako merupakan bentuk usaha yang paling dicari oleh para konsumen khususnya para ibu rumah tangga karena di dalam toko tersebut menyediakan barang-barang keperluan sehari-hari baik berupa makanan pokok dan perlengkapan yang diperlukan tiap harinya misalkan beras, minyak goreng, telur, sikat gigi, pasta gigi, sabun, dan lain-lain.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini telah mendorong manusia pada kehidupan yang lebih baik[2]. Terlebih lagi dengan adanya komputer dimana hal tersebut semakin meningkatkan efisiensi dan kualitas dalam bekerja. Teknologi informasi telah menjadi istilah yang populer saat ini. Namun, para pemilik usaha yang masih awam terhadap teknologi informasi masih belum mengetahui bagaimana penggunaan teknologi informasi dalam bisnis mereka.

Dengan adanya teknologi, manusia diberi kemudahan dalam menyelesaikan pekerjaan diberbagai bidang, misalnya bidang penjualan. Sejak masuknya teknologi dalam bidang penjualan[3] maka aplikasi-aplikasi yang menunjang semakin berkembang pada akhirnya semakin memudahkan pemilik usaha seperti dalam proses pencatatan barang, pemasukan, pelanggan, pembelian, penjualan, laporan hutang dan piutang.

1.2. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah yang dapat diambil dari latar belakang di atas adalah bagaimana cara kami untuk memudahkan konsumen dalam bertransaksi bahan kebutuhan pokok.

1. Bagaimana merancang sistem penjualan sembako online berbasis web?
2. Bagaimana cara mendapatkan supplier yang murah?
3. Bagaimana cara menemukan supplier yang berkualitas?

1.3. Solusi

Adapun tujuan dan manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah.

1. Merancang aplikasi berbasis web yang dapat menjalankan sistem penjualan sembako.
2. Mencari dan memilih supplier memiliki harga jual lebih murah dari supplier lain.
3. Mencari dan memilih supplier yang memiliki barang yang berkualitas.

1.4. Target Pasar

Segmenting.

Target segmentasi pada target pasar skema startup ini adalah wilayah Bandung dan sekitarnya.

Targeting.

Target yang dituju untuk pemasaran adalah pedagang warung klontong dan grosir.

Positioning.

Cara menghubungkan penjual dan pembeli agar lebih mudah untuk bertransaksi adalah melalui website yang akan dibuat.

1.5. Model Bisnis

Keuntungan yang didapatkan dari warung klontong adalah 6% kemudian keuntungan yang didapatkan dari grosir adalah sebanyak 3%. Sedangkan keuntungan yang didapatkan dari Trader adalah sebanyak 2%.

1.6. Peta Jalan Startup



Gambar 1.1 Roadmap Startup