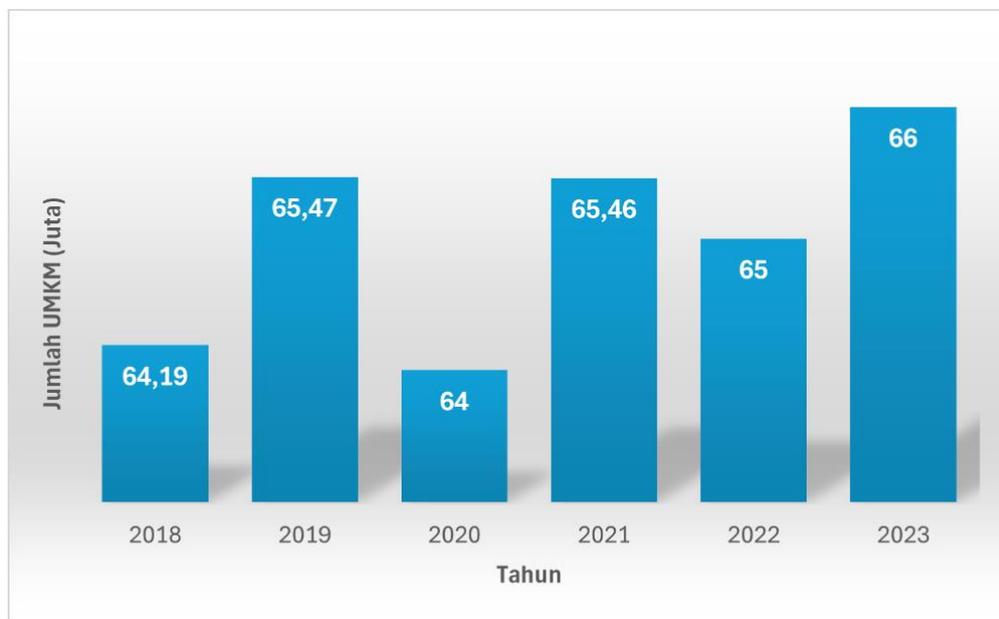


BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Peran masyarakat dalam Pembangunan Nasional, Pembangunan Ekonomi, mencerminkan pentingnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM mempunyai peran strategis yang tidak dapat tergantikan dalam Perekonomian Nasional. Kehadiran UMKM yang kuat dan dominan dalam lingkungan perekonomian Indonesia menjadikan sebagai faktor penting dalam pertumbuhan ekonomi. UMKM tersebar luas di berbagai sektor. UMKM dapat mengurangi pengangguran dengan menyediakan kesempatan kerja bagi banyak orang (Sarfiyah dkk., 2019). Sektor UMKM telah memegang peranan yang sangat penting dalam kehidupan perekonomian negara dan telah menjadi tulang punggung perekonomian negara yang merupakan sumber pendapatan utama atau sekunder bagi masyarakat. Kehadiran dan peran UMKM dalam perekonomian sudah menjadi kenyataan penting dalam kehidupan masyarakat sehari-hari (Redjeki & Affandi, 2021).



Gambar I.1 Jumlah UMKM Indonesia 2018 - 2023

Berdasarkan data yang diperoleh dari Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin Indonesia, 2024), Jumlah UMKM di Indonesia mencapai 66 juta, jumlah

tersebut merupakan jumlah terbanyak sejak tahun 2018. Data tersebut menunjukkan bahwa sektor UMKM dapat menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemerintah Indonesia mendukung pertumbuhan UMKM dengan salah satu pendekatan yang dilakukan adalah dengan mendorong penerapan digitalisasi dalam kegiatan UMKM (Kadin Indonesia, 2024).

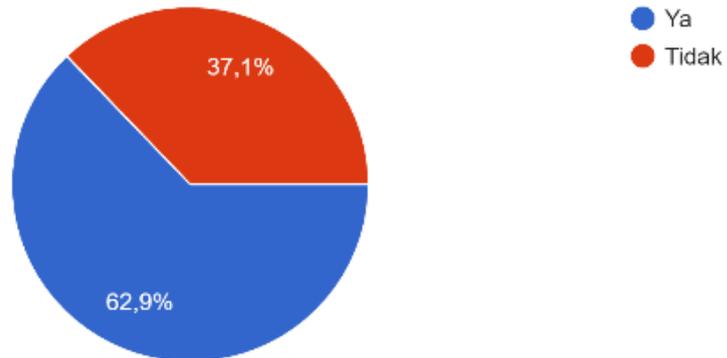
Digitalisasi memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung perkembangan UMKM di Indonesia. Perubahan kearah digital dapat meningkatkan pendapatan operasional UMKM. Dengan mengadopsi teknologi digital yang semakin luas, perkembangan UMKM akan semakin cepat dalam menghadapi persaingan. Teknologi digital dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi tahunan Indonesia sebesar 2%, merupakan tambahan penting untuk mencapai target pertumbuhan ekonomi sebesar 7% pada tahun 2025 (Deloitte, 2015). Keberadaan teknologi digital juga telah memberikan dampak yang luar biasa bagi para pelaku bisnis (Moeini Gharagozloo dkk., 2021), dan dapat digunakan untuk memasarkan serta mempromosikan sebuah produk (Eller dkk., 2020).

Di era digitalisasi saat ini, *supplier* menjadi alternatif yang sangat cocok bagi masyarakat Indonesia yang ingin memulai usaha namun terkendala oleh keterbatasan modal dan kurangnya produk untuk dijual. Seiring berjalannya waktu, jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terus meningkat setiap tahunnya sehingga menciptakan lingkungan usaha yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, hubungan bisnis dengan *supplier* menjadi salah satu aspek penting yang diperhatikan oleh UMKM jika ingin berkembang dan bertahan di pasar yang dinamis ini. Bagi *supplier*, aktivitas agen memegang peran penting dalam ekosistem bisnis. Mereka seringkali kesulitan menarik *reseller* yang dapat membantu mereka mengembangkan bisnis dan mendistribusi produknya ke pasar. Hubungan baik dengan *supplier* dapat mendatangkan banyak manfaat. *Supplier* yang mampu menyediakan barang atau jasa yang dapat diandalkan, berkualitas, dan tepat waktu dapat membantu menjaga kualitas produk dan pertumbuhan bisnis bagi *supplier* (Lintong dkk., 2019). Oleh karena itu, pentingnya menjalin kerjasama antara pelaku UMKM. Pada penelitian ini kami melakukan survei kepada beberapa UMKM. Dimana tujuan peneliti melakukan survei untuk

mencari informasi mengenai sistem kerjasama yang dilakukan oleh UMKM. Khususnya kerjasama yang dilakukan oleh *supplier* terhadap *reseller*. Berikut ini merupakan hasil survei yang didapat.

Apa anda pernah menggunakan jasa reseller?

35 jawaban

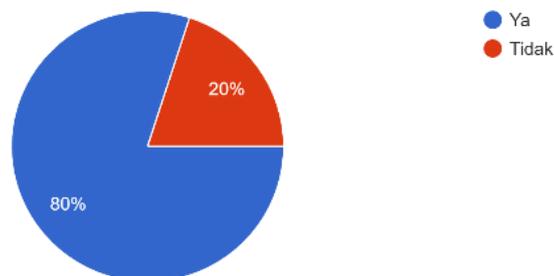


Gambar I.2 Jumlah responden

Pada hasil survei yang telah dilakukan menunjukkan bahwa terdapat 62,9% responden menyatakan pernah menggunakan jasa *reseller*. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan *reseller* sangat membantu bagi *supplier* dalam melakukan kerjasama bisnis terhadap produk yang dijual oleh *supplier*.

Menurut Anda, apakah perlu diadakan platform yang menghubungkan supplier dengan reseller?

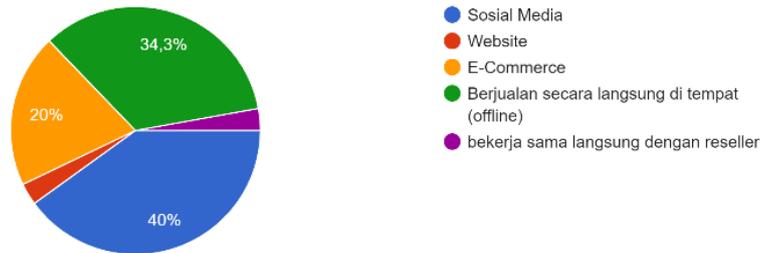
35 jawaban



Gambar I.3 Apakah perlu diadakan platform penghubung

Selain itu, 80% responden menyatakan perlu adanya *platform* yang dapat menghubungkan *supplier* dengan *reseller* karena dengan adanya *platform* penghubung kerjasama dapat membantu *supplier* dalam melakukan kerjasama dengan *reseller* secara efisien.

Sebagai *supplier*, cara apa yang paling Anda sukai untuk memasarkan produk Anda?
35 jawaban



Gambar I.4 Cara *supplier* dalam memasarkan produk

hasil survei mengenai cara pemasaran produk yang dilakukan oleh *supplier* pada gambar diatas, menunjukkan bahwa cara yang paling disukai *supplier* untuk memasarkan produk mereka yaitu melalui sosial media, hal ini dapat dilihat dari survei sebanyak 40% responden memilih sosial media dalam media memasarkan produk. Selain itu, 34,3% responden menyukai berjualan secara langsung, 20% tanpa menggunakan *e-commerce*.

Kesulitan apa yang Anda rasakan dalam mencari reseller?

35 jawaban



Kurang konsisten dalam berbisnis
Kurangnya reseller yang tertarik dengan produk
Mencari yang terpercaya
Mencari reseller yang cocok
Sulit mencari reseller yang konsisten menjadi klien saya.
Sejauh ini aman belum ada kesulitan
Sulit mencari reseller yang jujur.
Reseller yang mau membeli dengan harga pas.
Sulit mencari reseller yang mengambil margin keuntungan sewajarnya.

Gambar I.5 Kesulitan yang dialami *supplier*

Namun dalam mencari *reseller*, para *supplier* memiliki beberapa kesulitan seperti halnya *reseller* tidak konsisten pada saat melakukan bisnis, kurang adanya minat *reseller* terhadap produk *supplier* yang ditawarkan, dan ketidakjujuran *reseller* saat melakukan bisnis. Selain itu, beberapa *supplier* juga mengeluhkan sulitnya dalam menemukan *reseller* yang dapat dipercaya, dan konsisten.

Sebagai solusi untuk menangani permasalahan yang dialami oleh *supplier*, kami mengembangkan sebuah *platform marketplace* yang dirancang untuk membantu UMKM, khususnya *supplier* dalam mengembangkan bisnis, *platform* ini bernama Mitra.id. *Platform* Mitra.id sebelumnya dikembangkan oleh mahasiswa Sistem Informasi Angkatan 2017. *Platform* Mitra.id yang telah dikembangkan oleh peneliti terdahulu memiliki beberapa fitur seperti fitur *subscribe* akun, fitur perjanjian kerjasama UMKM dengan *reseller*, dan fitur melihat anggota *reseller*. Fitur-fitur yang telah dikembangkan oleh penelitian terdahulu sudah bagus dan dapat membantu dalam proses kerjasama bisnis. Namun pada penelitian saat ini *platform* Mitra.id akan dikembangkan lebih lanjut dengan menambahkan fitur-fitur yang lebih lengkap dan interaktif. Dengan adanya *platform* Mitra.id yang sudah dikembangkan lebih lanjut ini, *supplier* dapat melakukan kerjasama bisnis dengan *reseller*, dan memperluas produk yang dipasarkan. Tujuan pengembangan *website* Mitra.id untuk menciptakan sebuah *platform* yang dapat menjadi penghubung *supplier* untuk menjalin kerjasama bisnis dengan *reseller*, serta

diharapkan *platform* Mitra.id dapat ikut andil dalam meningkatkan daya saing akan pertumbuhan UMKM, sekaligus untuk memastikan keberlanjutan bisnis UMKM di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan diatas, adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

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

I.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang terjadi adalah:

- a. Membuat desain proses bisnis pada aplikasi Mitra.id yang dapat dikembangkan untuk mengatasi kesulitan yang dialami oleh *supplier* dalam memasarkan produk yang dimiliki oleh *supplier*, menemukan *reseller* yang sesuai, serta untuk menyediakan media penghubung dalam menjalin kerjasama bisnis oleh *supplier* dan *reseller*.
- b. Menganalisis dan membuat rancangan sistem pada aplikasi Mitra.id dapat dikembangkan untuk mengatasi kesulitan yang dialami oleh *supplier* dalam memasarkan produk yang dimiliki oleh *supplier*, menemukan

reseller yang sesuai, serta menyediakan fitur penghubung kerjasama bisnis antara *supplier* dan *reseller*.

- c. Mendapatkan hasil evaluasi aplikasi Mitra.id yang telah dikembangkan pada modul *supplier*, dalam menunjukkan pencapaian terhadap desain proses bisnis dan rancangan sistem yang telah ditetapkan.

I.4 Batasan Penelitian

Batasan penelitian ini bertujuan untuk mempersempit lingkup penelitian yang dilakukan penulis agar sesuai dengan permasalahan, maka pada penelitian dibatasi pada:

- a. Aplikasi yang dibuat berbasis *website*.
- b. Aplikasi tidak mencakup sistem pembayaran jasa kirim.
- c. Sistem pembayaran di aplikasi menggunakan upload bukti bayar
- d. Aplikasi mengadopsi sistem model jual beli
- e. Pengembangan aplikasi menggunakan *Extreme Programming (XP)* tidak melakukan *Pair Programming*.

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dapat diberikan dari penelitian ini diantaranya sebagai berikut

Manfaat penelitian ini bagi UMKM:

- a. Penelitian ini akan membantu UMKM dalam hal meningkatkan kerjasama bisnis dengan *supplier* dan *reseller* melalui *platform* Mitra.id, Dengan adanya *platform* Mitra.id maka UMKM dapat dengan mudah menemukan mitra bisnis.
- b. *Platform* Mitra.id akan membantu UMKM dalam memasarkan produk secara efektif.
- c. Dengan adanya *platform* Mitra.id UMKM akan lebih dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka.

Manfaat penelitian ini bagi Telkom University:

- a. Penelitian mengenai pengembangan *platform* Mitra.id sangat bermanfaat bagi UMKM dapat meningkatkan reputasi universitas karena telah menjadi lembaga yang berkontribusi terhadap masyarakat dan ekonomi.
- b. Membuka peluang untuk berkolaborasi dengan UMKM, dalam mengimplementasikan *platform* Mitra.id

Manfaat penelitian ini bagi Penulis:

- a. Memberikan pengalaman dalam melakukan pengembangan *website* dan pemahaman tentang kerjasama bisnis UMKM.
- b. Memberikan wawasan tentang metode yang dipakai pada saat melakukan penelitian.

Manfaat bagi domain Sistem Informasi:

- a. Memberikan referensi terkait pengembangan *platform* digital
- b. Menambah pemahaman tentang teknologi sistem informasi dalam mendukung kebutuhan bisnis untuk UMKM.