

Bab 1 Pendahuluan

Pada bab ini akan dijabarkan beberapa latar belakang serta tujuan yang melandasi dibuatnya topik ini.

1.1 Latar Belakang

Kegiatan jual beli produk hobi (figure, tcg, miniature, model), tidaklah selalu dilaksanakan dalam ruang lingkup sebuah toko. Dalam dunia hobi kita dapat menemukan berbagai komunitas tempat dimana orang – orang berkumpul tidak hanya untuk membicarakan hobi mereka namun juga untuk menjual produk – produk hobi mereka. Permasalahan umum dalam menjual produk hobi di luar ruang lingkup toko antara lain adalah, sulitnya untuk menyebarkan informasi produk tersebut untuk disampaikan pada orang di luar komunitas tersebut, padahal mungkin saja terdapat calon konsumen yang sangat baik dibanding konsumen yang ada pada ruang lingkup komunitas tersebut.

Kualitas dari produk yang dijual di luar dari produk toko pun akan menjadi bervariasi, karena setiap orang terkadang memiliki standar yang berbeda dalam menentukan kualitas. Banyak dari pemilik produk hobi yang ingin menjual produknya menitipkan produk tersebut pada toko yang nantinya akan toko bantu menjualkan dengan komisi yang sudah ditentukan antara toko dan pemilik produk. Dengan cara ini pula maka produk – produk yang dijual akan memiliki standar kualitas yang sama karena produk yang akan dijual pasti akan mengikuti standar toko. Cara ini paling umum digunakan dalam menjual produk hobi, namun sayangnya sama dengan masalah umum dalam menjual produk hobi, tanpa penyebaran informasi yang baik maka produk tersebut akan susah dijual.

Pemasaran konsinyasi atau pemasaran secara konsinyasi merupakan cara penjualan produk dimana pemilik produk yang ingin menjual produknya akan menitipkan produk yang akan dijualnya pada pihak ketiga, dimana pihak tersebut akan membantu menjualkannya. Hanya saja apabila produk yang sudah disimpan semakin banyak maka akan dibutuhkan sebuah cara agar produk – produk dapat di urus dengan baik, terutama dalam hal penjualan.

Pentingnya informasi dalam pemasaran secara konsinyasi merupakan suatu hal yang tidak bisa dihindari. Pelaku pemasaran secara konsinyasi diharuskan dapat menyediakan informasi mengenai produk atau jasa yang mereka sediakan bagi calon pembeli. Salah satu informasi yang dapat disediakan bagi para calon pembeli adalah daftar dari setiap produk dan jasa yang disediakan. Namun tidak hanya berhenti pada daftar produk atau jasa yang dijual saja, bagaimana informasi itu disampaikan tidak kalah penting untuk dipikirkan. Media apa yang dipakai, bagaimana kita menyebarkan informasi produk atau jasa tersebut bagaimana kita menyusun tampilan informasi tersebut, perlu ada fitur – fitur pendukung lainnya untuk memudahkan para pembeli? Hal – hal ini perlu juga untuk dipikirkan agar penyampaian dari informasi tersebut dapat dimengerti oleh para pembeli. Untuk memenuhi tujuan tersebut kita dapat membuat sebuah katalog *online*. Dengan menggunakan katalog *online* kita dapat mengintegrasikannya dengan sistem penjualan *online* yang dibuat. Para customer dapat memanfaatkan katalog *online* sebagai mesin pencari untuk produk – produk yang mereka inginkan. Selain itu dengan katalog *online* kita dapat memperluas jaringan client kita. Dengan menggunakan katalog *online* kita dapat mengurangi biaya pemasaran dengan tidak menggunakan katalog cetak. Dengan katalog *online* kita juga dapat memperbarui informasi produk yang kita jual secara *real time*

Membangun sebuah web katalog, bukanlah hal mudah, terutama bagi pemula atau bagi orang yang tidak terbiasa membangun sebuah web site. Waktu yang dibutuhkan bagi pemula dalam membangun sebuah web tentunya akan sangat lama, mengingat banyak fitur – fitur yang harus dibangun. Namun dengan banyaknya framework yang beredar dan mencakup sebagian besar bahasa pemrograman yang ada, dapat membantu kita dalam membangun sebuah web. Salah satu keuntungan yang dapat kita gunakan adalah, banyak dari framework tersebut yang sudah mendukung MVC sehingga dapat semakin mempermudah kita dalam membangun sebuah web site.

1.2 Rumusan Masalah.

Mengacu pada latar belakang masalah maka dapat dibuat sebuah rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana membentuk sebuah sistem penjualan secara *online* dengan menggunakan prinsip pemasaran secara konsinyasi untuk penggunaan secara personal?
2. Bagaimana agar info dan berita mengenai produk yang akan dijual dapat disampaikan kepada setiap calon konsumen?
3. Bagaimana memfasilitasi penyedia produk, pemilik situs, serta konsumen dalam melakukan kegiatan jual beli, agar setiap pihak dapat melakukan kegiatan jual beli dengan nyaman?
4. Bagaimana memfasilitasi baik penyedia produk, pemilik situs, serta konsumen agar dapat memantau setiap kegiatan jual beli yang sudah dilakukan?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka pada topik kali ini akan merancang dan membangun sebuah *web site* dengan sistem pemasaran konsinyasi yang akan memiliki fasilitas sebagai berikut :

1. Membangun sebuah *web site* katalog yang mendukung pemasaran secara konsinyasi dengan menggunakan framework (Primefaces) dan menggunakan metode MVC untuk mempermudah pengerjaan.
2. Membangun *web* yang mampu memberikan kemudahan bagi admin untuk mengatur setiap data produk yang akan dijual pada situs. Data tersebut kemudian akan disajikan dalam bentuk katalog untuk memudahkan konsumen dalam mendapatkan info mengenai produk yang diinginkan
3. Membangun sebuah *web* yang memberikan fasilitas bagi konsumen untuk melakukan pembelian / pemesanan produk dari situs, serta fasilitas pembayaran. Selain itu memberikan fasilitas bagi pemilik produk untuk memantau produk yang dijual, seperti status mengenai apakah produk sudah terjual atau belum, serta apakah uang produk yang terjual sudah dikirimkan.
4. Memberikan fasilitas untuk memantau setiap pembelian yang sudah terjadi, seperti status pembayaran dan pengiriman dari produk yang dibeli.

1.4 Batasan Masalah

Adapun yang menjadi batasan dalam pengerjaan topik kali ini adalah sebagai berikut :

1. Katalog memiliki jenis produk atau jasa yang tetap, sehingga produk yang akan dimasukkan ke dalam katalog harus sesuai dengan kriteria tersebut.
2. Setiap pembayaran tidak dilakukan secara langsung kepada pemilik produk, namun melalui pihak ketiga yang sudah ditentukan.
3. Topik ini hanya akan membahas pembuatan aplikasi yang akan dipakai dalam proses konsinyasi. Segala perjanjian, pembahasan mengenai kontrak tidak akan dibahas pada topik ini.
4. Pada topik ini tidak akan dibahas mengenai tata cara menjalankan pemasaran secara konsinyasi, dan kesepakatan - kesepakatan yang digunakan pada bisnis konsinyasi. Tata cara dan kesepakatan yang digunakan adalah yang dipakai di tempat atau toko dimana kasusnya diterapkan pada topik ini.

1.5 Sistematika Pembahasan

Bab I, pada bab ini akan dibahas mengenai latar belakang yang menjadi dasar dilakukannya proyek ini.

Bab II, pada bab ini akan dibahas mengenai teori – teori dari komponen – komponen yang akan digunakan dalam pembuatan sistem ini.

Bab III, pada bab ini akan dibahas mengenai desain dari sistem yang akan dibuat.

Bab IV, pada bab ini akan dibahas mengenai pengembangan aplikasi mulai dari tahap perencanaan hingga ulasan tahap perjalanan implementasi.

Bab V, pada bab ini akan dibahas mengenai testing dan evaluasi aplikasi dimulai dari pengujian fungsionalitas hingga pengujian terhadap implementasi.

Bab VI, pada bab ini akan dibahas simpulan, pengetahuan apa saja yang didapat setelah mengerjakan proyek ini, baik berupa penegasan atau pembuktian mengenai pengetahuan baru.