

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT. Raksasa Laju Lintang adalah perusahaan *marketplace* Business to Business (*B2B*) yang didirikan sejak tahun 2013. Perusahaan ini masih terus berkembang hingga memiliki 13.000 *seller*, 155.000 *buyer*, 530.000 transaksi, dan 3.000.000 kunjungan *website* perbulan. PT. Raksasa Laju Lintang bisa menghubungkan pemasok produk dan pelaku bisnis melalui situs *online* maupun aplikasi *mobile* di Indonesia. PT. Raksasa Laju Lintang atau yang biasa disebut dengan Ralali.com ini memberikan banyak solusi untuk UMKM seperti Business Innovation Group (*BIG*), dimana Ralali.com mengelompokkan berbagai *supplier* dan produk dari berbagai kategori bisnis spesifik mulai dari kebutuhan produk usaha kuliner (*BIG Resto*), usaha perkantoran (*BIG Office*), usaha otomotif (*BIG Auto*), usaha kebutuhan ritel (*BIG Mart*), usaha bahan bangunan (*BIG Home*), usaha *reseller* kebutuhan (*BIG Market*), dan usaha jasa (*BIG Agent*). Setiap *website* ataupun aplikasi berbasis *mobile* yang dibuat bertujuan untuk mempermudah transaksi dan komunikasi yang dilakukan antara *customer* dan admin.

BIG Agent merupakan solusi untuk menyelesaikan keluhan pada pelanggan terkait kebutuhan UMKM, karena *BIG Agent* memberikan jasa seperti *supplier* produk, namun *BIG Agent* sendiri akan menjadi sulit, ketika banyak pelanggan yang mulai tidak aktif kembali, oleh karena itu disediakan fitur *gamification* untuk membuat pelanggan menjadi lebih aktif kembali, karena dari fitur *gamification* ini, pelanggan akan mendapatkan berbagai *reward* ketika mencapai *level-level* yang diberikan.

Gamification pada PT. Raksasa Laju Lintang ini dapat membantu dalam mengelola *list* data pelanggan terkait detail *level* dan *experience* dari pelanggan yang sudah berpartisipasi dalam *BIG Agent* ini, melalui aplikasi ini PT. Raksasa Laju Lintang dapat melihat kontribusi pelanggan dengan mengkalkulasi dari *experience* yang telah diraih oleh pelanggan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah pada bagian 1.1 maka dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana cara mengelola data *customer* dalam aplikasi *BIG Agent* dengan ditambahkannya fitur *gamification*?
2. Bagaimana cara mendata pekerjaan *customer* pada setiap pekerjaan yang dilakukannya?

1.3 Tujuan Pembahasan

Tujuan yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Dengan membuat fitur *gamification* ini, admin dapat mengelola dan memantau perkembangan *customer* dari *BIG Agent*, terkait penggunaan fitur *gamification* terhadap *customer*.
2. Dengan menambahkan *field* dan tipe pekerjaan baru promosi, *customer* akan memiliki pekerjaan tambahan untuk melakukan survei dan penjualan secara bersamaan.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang Lingkup yang akan dibahas dalam penulisan ini yaitu sebagai berikut:

1. Mengelola data *customer* untuk mengetahui perkembangan *customer* dalam *BIG Agent*. Tampilan detail dalam fitur *gamification* pada setiap *level*, untuk melihat data *customer* berdasarkan filter kota atau provinsi.
2. Mengelola data *customer* yang melakukan pekerjaan dengan tipe pekerjaan promosi, yaitu melakukan pekerjaan survei dan penjualan.

1.5 Sumber Data

Sumber data topik penelitian ini bersumber pada:

1. Data Primer: Data informasi yang diperoleh dari hasil kontrak magang dengan PT. Raksasa Laju Lintang.
2. Sekunder: Sumber data berasal dari survei situs-situs yang ada pada internet dan sumber-sumber lainnya untuk mendukung data primer.

1.6 Sistematika Penyajian

▪ **BAB I: PENDAHULUAN**

Bab ini akan membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan, ruang lingkup dan sumber data topik dari laporan yang berjudul “Implementasi Gamification dan Job Type Specification dalam CMS *BIG Agent* pada PT. Raksasa Laju Lintang”

▪ **BAB II: INSTANSI DAN DESKRIPSI PEKERJAAN**

Bab ini akan membahas mengenai ulasan dari proses kerja yang dilakukan selama magang.

▪ **BAB III: LANDASAN TEORI**

Bab ini akan membahas mengenai teknologi yang digunakan selama proses pengerjaan aplikasi yang berjudul “Implementasi Gamification dan Job Type Specification dalam CMS *BIG Agent* pada PT. Raksasa Laju Lintang”

▪ **BAB IV: HASIL PEKERJAAN**

Bab ini akan berisi kumpulan *screenshot* dari proyek yang dibuat beserta deskripsi dari fitur yang dibuat.

▪ **BAB V: SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini akan berisi simpulan dan saran dari pembahasan dan perancangan serta analisa pengujian aplikasi yang dibuat untuk perkembangan aplikasi ke depannya.