

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pernikahan merupakan momen sakral bagi pasangan untuk mengikat janji sehidup semati. Acara pernikahan biasanya menjadi acara di mana pasangan bersukacita merayakan telah bersatunya dua personil. Acara yang digelar akan menjadi suatu peristiwa di mana keluarga dan kerabat berkumpul untuk saling berbagi kebahagiaan dan menjadikan sebuah kenangan indah yang akan terus dikenang oleh kedua pengantin.

Setiap calon pengantin pasti menginginkan pesta pernikahan yang sempurna sesuai dengan apa yang diimpikan. Calon pengantin di masa kini lebih memilih untuk menggunakan *wedding organizer* dalam membantu mengurus segala kebutuhan pernikahan. Menggunakan jasa *wedding organizer* merupakan langkah yang tepat karena dikerjakan oleh orang yang profesional. Saat mempersiapkan pernikahan, masalah perbedaan pendapat antara calon pengantin akan menghambat persiapan.

Setiap *wedding organizer* akan saling bersaing untuk memiliki fasilitas paling lengkap dengan pelayanan yang baik yang mana setiap perusahaan belum tentu memiliki fasilitas dan layanan yang sama, bahkan terkadang fasilitas yang dimiliki pun berbeda. Fasilitas dan layanan juga membuat harga yang ditawarkan pun berbeda yang belum tentu akan sesuai dengan *budget* yang disiapkan oleh kedua mempelai.

Calon pengantin datang ke pameran-pameran atau langsung mendatangi kantor *wedding organizer* untuk mendapatkan informasi mengenai layanan dan penawaran namun belum tentu memiliki kualitas dan layanan yang sesuai dengan kriteria calon pengantin. Jika yang didatangi tidak cocok, maka calon pengantin akan mendatangi tempat lain hingga mendapatkan yang sesuai dengan keinginan. Menemukan *wedding organizer* yang tersedia pada tanggal pernikahan juga menjadi sebuah masalah. Jika sudah menemukan yang cocok tetapi pada tanggal pernikahan sedang tidak tersedia, maka perlu mencari perusahaan yang lain.

Mencari yang sesuai dengan kriteria dan ketersediaan pada tanggal pernikahan akan memakan waktu cukup lama.

Sebelum calon pengantin mempercayakan acara pernikahan, portfolio yang dimiliki menjadi salah satu faktor pertimbangan. Pertimbangan tersebut antara lain adalah berapa lama bisnis tersebut berdiri, berapa banyak klien yang pernah ditangani, berbagai tema apa saja yang telah dikerjakan, dan lain sebagainya. Namun, portfolio biasanya dibuat sendiri, sehingga keaslian dan kebenaran dari portfolio tersebut tidak dapat dipastikan oleh calon klien.

Dari sisi vendor, kesulitan yang sering kali dihadapi adalah bagaimana promosi yang baik sehingga mendapatkan hasil yang maksimal. Tingkat keberhasilan dari sisi promosi adalah banyaknya kalangan dari berbagai kota yang dijangkau dan jika memungkinkan ke berbagai negara pula. Promosi melalui acara pameran atau membagikan flyer, tentu saja tidak maksimal karena pengunjung pameran biasanya berasal dari kota itu saja, sehingga tidak dapat menjangkau calon klien dari kota-kota lain. Jika promosi yang dilakukan hanya seputar ini saja, maka keberhasilan dari sisi promosi tidak akan tercapai.

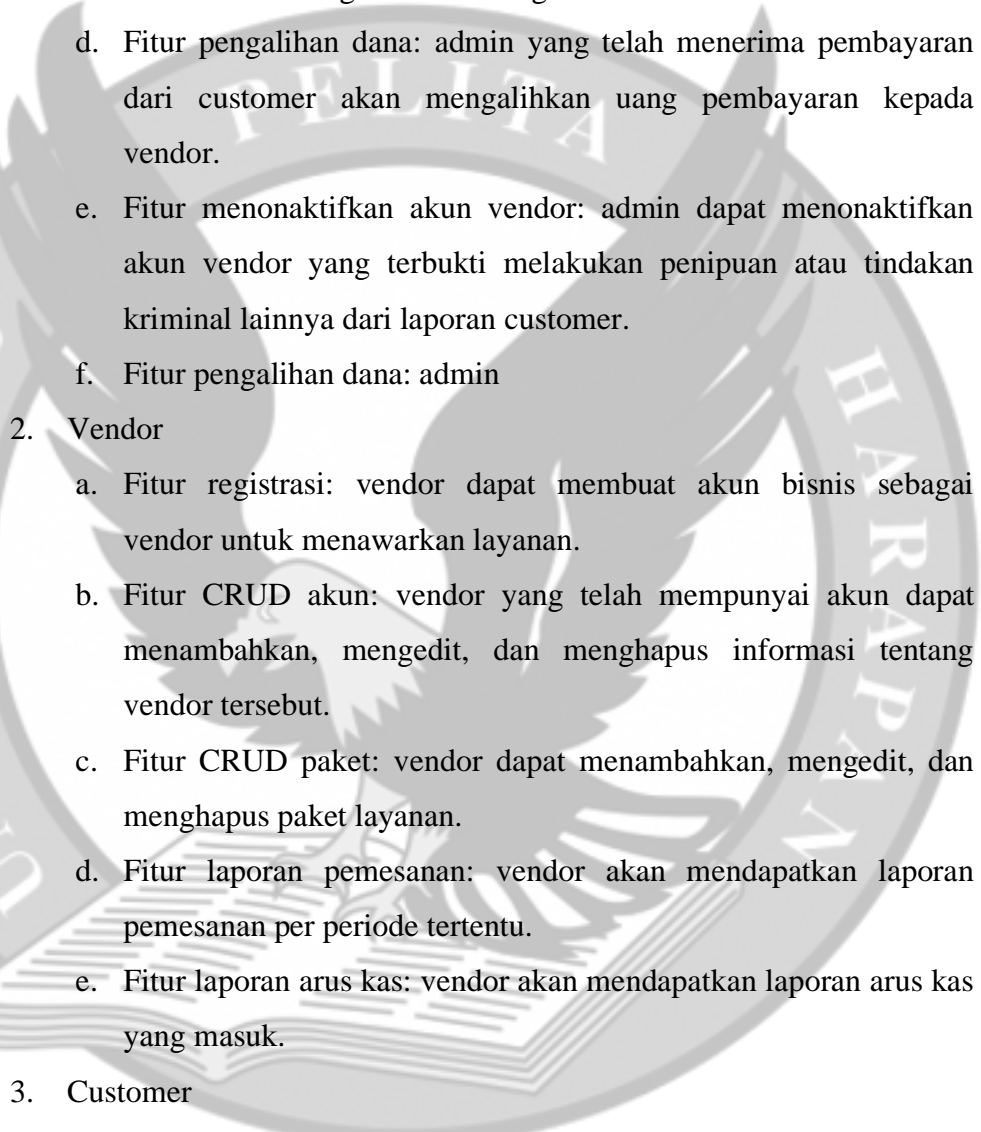
1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana calon customer dapat mencari WO yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan?
2. Bagaimana calon customer dapat mengetahui kinerja dari WO tertentu dengan cukup transparan?
3. Bagaimana vendor dapat mempromosikan layanan yang ditawarkan secara maksimal namun efektif dan efisien?
4. Bagaimana calon customer dapat melakukan pembayaran secara aman?

1.3 Ruang Lingkup

Pada aplikasi ini terdapat beberapa fitur yang dikategorikan berdasarkan user, yaitu:

1. Admin marketplace

- 
- a. Fitur laporan arus kas: admin akan menerima laporan arus kas yang masuk dan keluar.
 - b. Fitur show *database*: admin dapat melihat isi dari *database*.
 - c. Fitur filter: admin dapat melihat data customer, vendor, dan paket berdasarkan kategori sesuai dengan kebutuhan.
 - d. Fitur pengalihan dana: admin yang telah menerima pembayaran dari customer akan mengalihkan uang pembayaran kepada vendor.
 - e. Fitur menonaktifkan akun vendor: admin dapat menonaktifkan akun vendor yang terbukti melakukan penipuan atau tindakan kriminal lainnya dari laporan customer.
 - f. Fitur pengalihan dana: admin
2. Vendor
 - a. Fitur registrasi: vendor dapat membuat akun bisnis sebagai vendor untuk menawarkan layanan.
 - b. Fitur CRUD akun: vendor yang telah mempunyai akun dapat menambahkan, mengedit, dan menghapus informasi tentang vendor tersebut.
 - c. Fitur CRUD paket: vendor dapat menambahkan, mengedit, dan menghapus paket layanan.
 - d. Fitur laporan pemesanan: vendor akan mendapatkan laporan pemesanan per periode tertentu.
 - e. Fitur laporan arus kas: vendor akan mendapatkan laporan arus kas yang masuk.
 3. Customer
 - a. Fitur registrasi: customer dapat membuat akun khusus customer.
 - b. Fitur CRUD: telah mempunyai akun dapat menambahkan, mengedit, dan menghapus informasi tentang vendor tersebut.
 - c. Fitur search: customer dapat mencari vendor sesuai dengan keinginan dengan melakukan filter dari berbagai macam kategori.

- d. Fitur review: customer dapat memberikan review dan komentar terhadap kinerja vendor yang sudah menyelesaikan pemesanan.
- e. Fitur lapor: customer dapat melaporkan vendor yang melakukan penipuan, mencantumkan informasi palsu, atau tindakan kriminal lainnya.
- f. Fitur pembayaran: customer yang melakukan pemesanan harus melampirkan bukti pembayaran yang sah.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari pembuatan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Mempermudah customer untuk menemukan WO yang sesuai dengan keinginan.
2. Mempertemukan vendor WO dengan customer yang membutuhkan jasa organizer pernikahan.
3. Menjangkau pangsa pasar dan customer dari berbagai daerah di Indonesia.
4. Memperkecil kemungkinan tindakan penipuan yang dilakukan oleh vendor maupun customer.
5. Marketplace mendapatkan keuntungan dari pemesanan yang dilakukan customer.
6. Memenuhi syarat kelulusan di Universitas Pelita Harapan Surabaya dan mendapatkan gelar Sarjana Sistem Informasi (S.S.I).

Manfaat yang didapatkan dari pembuatan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Customer mendapatkan banyak pilihan vendor.
2. Customer dapat menemukan vendor sesuai keinginan secara efisien.
3. Vendor melakukan promosi secara efektif dan efisien.
4. Customer dapat melakukan pemesanan secara aman 24/7.
5. Vendor dapat menjangkau customer
6. Ketersediaan layanan kapan pun dan di mana pun.

7. Penyebaran informasi yang *up to date*.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi dibuat dan ditulis sebagaimana agar mudah dibaca dan dipahami. Beberapa bab yang dibahas pada skripsi ini, antara lain:

1. Bab I: Pendahuluan

Berisi latar belakang, rumusan masalah, ruang lingkup, tujuan dan manfaat, dan sistematika penulisan.

2. Bab II: Landasan Teori

Berisi teori dan definisi-definisi tentang hal-hal yang menjadi konsep dasar dari pembuatan skripsi ini.

3. Bab III: Analisa dan Perancangan Sistem

Berisi proses penguraian suatu pokok dan menyelidiki keadaan yang sebenarnya dalam sebuah entitas atau guna mencari indikasi komponen dan unsur-unsur penting dalam membangun sebuah sistem.

4. Bab IV: Implementasi Sistem

Berisi tahap-tahap penerapan berdasarkan analisa dan rancangan yang sudah dilakukan pada Bab III.

5. Bab V: Penutup

Merupakan bagian paling akhir yang berisikan kesimpulan dari keseluruhan sistem yang telah dibuat pada pembuatan skripsi ini.