# **BAB I**

**Pendahuluan**

## Latar Belakang

Toko KaktusKmi adalah sebuah toko yang bergerak dalam bidang penjualan tanaman hias. Biasanya pemilik toko membuka stand penjualan pada hari Rabu, Jumat, dan Minggu dibeberapa tempat diantaranya depan masjid Syahuda Yogyakarta, Lapangan Pemda Sleman dan *Sunday Morning* di depan GOR Klebengan. Toko KaktusKmi menggunakan *sosial media* untuk mempromosikan produk yang dijual, sosial media yang digunakan adalah *instagram*. Di *instagram admin* memposting produk-produk yang dijual dengan deskripsi sederhana.

Pembeli dapat melakukan pembelian secara langsung dengan datang ke stand yang dibuka pada hari dan waktu tertentu. Pembeli yang tidak dapat melakukan pembelian secara langsung dapat melihat produk yang dijual melalui sosial media (*instagram*) jika pembeli menemukan barang yang ingin dibeli maka pembeli dapat melakukan DM(*Direct Messeger*) lewat instagram atau menghubungi penjual melalui whatsapp, setelah itu transaksi jual beli dilakukan dengan sistem COD (Cash On Delivery) dengan kata lain pembeli dengan penjual melakukan transaksi secara langsung di tempat yang telah ditentukan.

Tanaman yang dijual dibedakan berdasarkan jenis. Terdapat 5 jenis tanaman yaitu Sukulen, Aglaonema, Sansivera, Kaktus dan jenis tanaman lainnya. *Lobivia Oganmaru*, *Hoya Kerri*, *Mammilaria Grafting* dan *Opuntia Quimilo* adalah beberapa tanaman yang termasuk jenis sukulen. Begitu pula dengan *Aglaonema Lipstik* dan *Aglaonema Dud Anjamani* ini termasuk jenis Aglaonema. Tak hanya itu, produk yang dijual juga berupa pot, bibit tanaman dan batu hias. Penjual juga menyediakan paket yang berisi beberapa tanaman dengan harga tertentu.

Banyak permasalahan yang muncul dari pihak pembeli maupun penjual. Dari sisi pembeli jika akan membeli produk secara langsung harus datang ke stand toko yang dibuka pada waktu dan hari tertentu saja. Jika pembeli melihat produk di *instagram* dan menanyakan harga produk tersebut pembeli akan diminta untuk melakukan DM ke admin. Setelah pembeli menemukan produk

yang cocok maka pembeli akan melakukan DM atau chat melalui *whatsapp* ke admin. Transaksi selanjutnya dilakukan secara COD. Dari sisi admin terdapat beberapa permasalahan yaitu harus rutin *upload* produk di *Instagram,* selalu mengecek stok produk yang tersedia, menjawab pertanyaan customer yang berulang-ulang, dan menentukan jadwal COD dengan pembeli. Pemasaran yang dilakukan masih berkisar di sekitar Daerah Istimewa Yogyakarta, pembeli dari luar daerah masih sulit untuk melakukan transaksi karena belum tersedianya jasa pengiriman dan pemesanan secara online yang disediakan oleh penjual.

*Website* adalah suatu metode untuk menampilkan informasi pada internet, baik berupa teks, gambar, suara atau video yang interaktif dan mempunyai kelebihan untuk menghubungkan (*link*) satu dokumen dengan dokumen lainnya (*hypertext*) dapat diakses melalui sebuah browser (Yuhefizar, 1998). Dari permasalahan di atas, tim berencana untuk membuat *website* penjualan guna meningkatkan kiat-kiat promosi agar mendapatkan pengunjung yang banyak pada toko tersebut, serta memudahkan proses pemesanan barang, memperluas area penjualan dan mengefisiensi kerja penjual.

## Personel Yang Terlibat

Pengerjaan Manajemen Tugas Proyek membutuhkan tim yang siap untuk membangun suatu sistem atau aplikasi. Tim ini terbentuk pada tanggal 26 Februari 2019 dengan nama “UNIX Dev (*Universal Extraordinary Developer*)” yang beranggotakan 7 orang yaitu :

Tabel 1. 1 Anggota Tim UNIX Dev

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Nama | NIM |
| 1 | Oko Carono | 1600018019 |
| 2 | Fitriana Puspa Wardani | 1600018021 |
| 3 | Intan Destiyanti | 1600018027 |
| 4 | Maya Listyawardani | 1600018028 |
| 5 | Faadihilah Ahnaf Faiz | 1600018033 |
| 6 | Wahyu Shofian | 1600018045 |
| 7 | Havesthi Yazera | 1600018217 |

## Proses Mendapatkan Proyek

Tahapan yang dilakukan oleh tim untuk mendapatkan proyek yaitu :

* + - 1. Marketing mencari informasi keberlanjutan proyek pada tempat pelaksanaan KP di tahun lalu.
      2. Marketing mencari informasi mengenai tawaran proyek dari beberapa dosen program studi Teknik Informatika yaitu Ahmad Azhari dan Dewi Soyusiawaty.
      3. Dewi Soyusiawaty menyampaikan adanya suatu sistem yang dibutuhkan oleh toko yang dimilikinya.
      4. Tim UNIX Dev mengajukan proposal penawaran ke Dewi Soyusiawaty.
      5. Tim UNIX Dev presentasi proposal ke Dewi Soyusiawaty.
      6. Tim UNIX Dev melakukan proses tawar-menawar dengan *client* berdasarkan penawaran yang tertera pada proposal. Pada proposal terdapat 3 tingkatan level fitur dalam pembuatan sistem yang ditawarkan oleh tim.
      7. Dewi Soyusiawatydan tim menyepakati harga dan fitur pada salah satu level.
      8. Tim UNIX Dev mempersiapkan surat perjanjian kerjasama antara Dewi Soyusiawaty selaku *client* dengan tim dalam pengerjaan proyek.
      9. *Client* mempertimbangkan usulan surat perjanjian kerjasama.
      10. Tim UNIX Dev dan *client* menyetujui dan menandatangani surat perjanjian kerjasama.
      11. Tim UNIX Dev mendapatkan proyek yaitu, pembuatan *website* penjualan pada toko KaktusKmi.