

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin dewasa ini, maka dunia IT juga mengalami perkembangan. Salah satu bukti dari adanya kemajuan dunia IT ini adalah dikenalnya istilah *Application Service Provider* (ASP).

Tren ASP mulai dikenal kira-kira 3 tahun yang lalu. Semenjak munculnya konsep ASP ini, banyak terjadi perdebatan di antara IT profesional. Dari perdebatan tersebut muncul dua pernyataan yang saling berlawanan. Pernyataan yang pertama adalah ASP merupakan bisnis yang *profitable* sedangkan pernyataan yang kedua menyatakan bahwa ASP “*will be dead in a year*”.

Kedua pernyataan di atas sampai saat ini secara fakta belum dapat dibuktikan. Akan tetapi telah dibentuk sebuah lembaga yang bertujuan untuk melakukan penelitian mengenai pangsa pasar dari ASP dan melakukan pengembangan dari model ASP yang ada saat ini. Lembaga ini dikenal dengan nama *ASP Industry Consortium* (ASPIC).

Sebuah survei yang dilakukan oleh ASPIC pada tahun 2000 dimana bertujuan untuk mengetahui hubungan antara perusahaan ASP dengan konsumennya telah menghasilkan sesuatu yang mengembirakan bagi perkembangan ASP. Sekitar 50% lebih koresponden menyatakan bahwa jasa ASP sudah digunakan sedangkan sisanya berencana untuk menggunakan jasa ASP dalam kurun waktu satu atau dua tahun mendatang.

81% dari koresponden yang telah menggunakan jasa ASP menyatakan bahwa kepuasan telah diperoleh dengan pelayanan dari perusahaan ASP dan aplikasi-aplikasi

yang digunakan sudah memenuhi kebutuhan. Hasil survei tersebut telah membawa dampak positif bagi perkembangan ASP.

Perkembangan IT juga mulai dirasakan oleh banyak perusahaan. Salah satu kebutuhan yang saat ini sangat dirasakan oleh perusahaan adalah penggunaan komputer. Bahkan lebih dari itu, saat ini banyak perusahaan yang juga ingin menggunakan Internet dalam menunjang kegiatan proses bisnis. Seperti halnya memberikan informasi bagi konsumen.

Keinginan perusahaan untuk menggunakan Internet bukan hanya untuk menyampaikan informasi saja, tetapi juga untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen. Salah satunya adalah dengan melakukan transaksi secara *online*. Transaksi secara *online* ini diharapkan dapat merupakan sebuah pelayanan yang tentu saja lebih baik yang dapat diberikan oleh perusahaan kepada konsumennya.

Transaksi *online* ini dapat diakses oleh konsumen dengan mudah dan dimana saja, sehingga konsumen tidak harus datang langsung ke kantor perusahaan. Hal ini merupakan salah satu bentuk usaha yang dilakukan oleh pihak perusahaan untuk meningkatkan tingkat kepuasan konsumen.

Salah satu kendala perusahaan untuk membangun aplikasi transaksi *online* ini adalah pengeluaran biaya yang sangat besar. Perusahaan harus mengeluarkan anggaran belanja yang sangat besar sehingga menghalangi banyak perusahaan untuk membangun aplikasi ini.

ASP menawarkan solusi yang tepat untuk hal ini. ASP dapat membangun sebuah aplikasi untuk transaksi *online* dan menyewakannya kepada perusahaan-perusahaan

dengan biaya yang tidak terlalu besar. Aplikasi yang dibuat dengan ASP juga dapat disesuaikan dengan sistem perusahaan tersebut.

Hal inilah yang kemudian dilirik oleh perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM), karena perusahaan MLM pun ingin melakukan transaksi secara *online* dengan biaya yang tidak terlalu besar. Aplikasi yang dibuat dengan ASP ini dapat disesuaikan dengan prinsip kerja dari perusahaan MLM tersebut.

1.2 Ruang Lingkup

Agar penulisan skripsi ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang diambil, maka ruang lingkup penulisan dibatasi pada :

1. Penulisan skripsi ini dipusatkan pada analisis, perancangan sistem dan pembuatan aplikasi untuk perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM).
2. Secara garis besar aplikasi ini melakukan '*First Time Setup*' yang terdiri dari *Create Database and Folder*, *Create Table Personal Point Member*, *Create Personal Point Web Page* dan *Create Registration Form*.
3. Penelitian dilakukan pada dua perusahaan MLM, yaitu PT. Revell Indonesia dan PT. Indoway.
4. Aplikasi yang dibuat hanya untuk pendaftaran *member*, pengecekan jaringan *member*, pengecekan *personal point* yang diperoleh *member*, laporan akumulasi *point* bulanan *member*, *store front* dan formulir *order* untuk melakukan pembelian produk. Aplikasi-aplikasi di atas dibuat, karena setiap perusahaan MLM memiliki bentuk pendaftaran, jaringan dan *store front* yang umum dan dapat dibuat menjadi bentuk yang global. Setiap perusahaan MLM juga memiliki *point* untuk setiap

produk yang dijualnya. Setiap *member* yang membeli sebuah produk secara otomatis memperoleh *point* yang akan ditambahkan ke dalam *personal point member* dimana besarnya *point* tergantung dari produk yang dibeli.

5. Dalam skripsi ini tidak dibuat aplikasi untuk melakukan perhitungan akumulasi *point* secara *online* pada *web pages*. Hal ini dikarenakan perhitungan *point* secara *online* dapat mengakibatkan *response time* yang lebih lama dan akan mengakibatkan lamanya waktu tunggu *member*.
6. Dalam skripsi ini tidak dibahas mengenai masalah keamanan dalam penggunaan aplikasi ASP ini.

1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk membangun sebuah ASP yang memiliki aplikasi berbasiskan *web* untuk MLM berinteraksi dengan para pelanggan secara langsung yang akan menjadi informasi bagi anggota dari perusahaan MLM serta aplikasi *store front* untuk penjualan produk perusahaan MLM.

Sedangkan manfaat yang dapat diperoleh dari aplikasi ini adalah :

1. Aplikasi ASP dapat digunakan oleh perusahaan-perusahaan MLM.
2. Aplikasi ASP ini dapat menghemat biaya pengeluaran perusahaan, karena aplikasi ini tidak membutuhkan biaya yang terlalu besar.
3. Perusahaan dapat merancang informasi yang akan ditampilkan pada tampilan halaman *personal point member*.
4. Fasilitas *store front* yang mempermudah *member* perusahaan untuk melakukan pembelian produk.

1.4 Metodologi

Metodologi yang dilakukan dalam mengembangkan ASP pada perusahaan MLM adalah sebagai berikut :

1. Proses Bisnis Perusahaan MLM

Pada tahap ini dilakukan dokumentasi/perekaman proses-proses bisnis keseluruhan dari perusahaan MLM dengan menggunakan *Use Case*.

2. Pembagian Proses Bisnis.

Pada tahap ini dilakukan analisis dengan melakukan pemisahan atau *customize* antara proses bisnis yang dianggap umum dan dapat dibuat menjadi global dengan proses bisnis yang dianggap khusus dan tidak dapat dibuat global, karena harus sesuai dengan aturan yang ada pada perusahaan MLM.

3. *System Development Life Cycle (SDLC)*

SDLC digunakan untuk membangun sebuah sistem. SDLC memiliki 6 tahapan pelaksanaan yang konsisten. Adapun 6 tahapan tersebut adalah :

a. *System Initiation and Feasibility Study.*

Pada tahapan pertama dilakukan dokumentasi dari sistem awal yang telah berjalan dan penentuan solusi sistem baru secara pasti.

b. *System Analysis.*

Pada tahap kedua akan menghasilkan sketsa awal dari perencanaan proyek dan dokumentasi dari sistem baru yang akan dibuat.

c. *System Design.*

Pada tahap ketiga ini merupakan pengembangan dari tahapan kedua. Tahapan ketiga akan menghasilkan perencanaan proyek secara terperinci dari spesifikasi *database, input/output* dan modul program.

d. *Programming.*

Pada tahap keempat akan menghasilkan program untuk sistem baru.

e. *Implementation.*

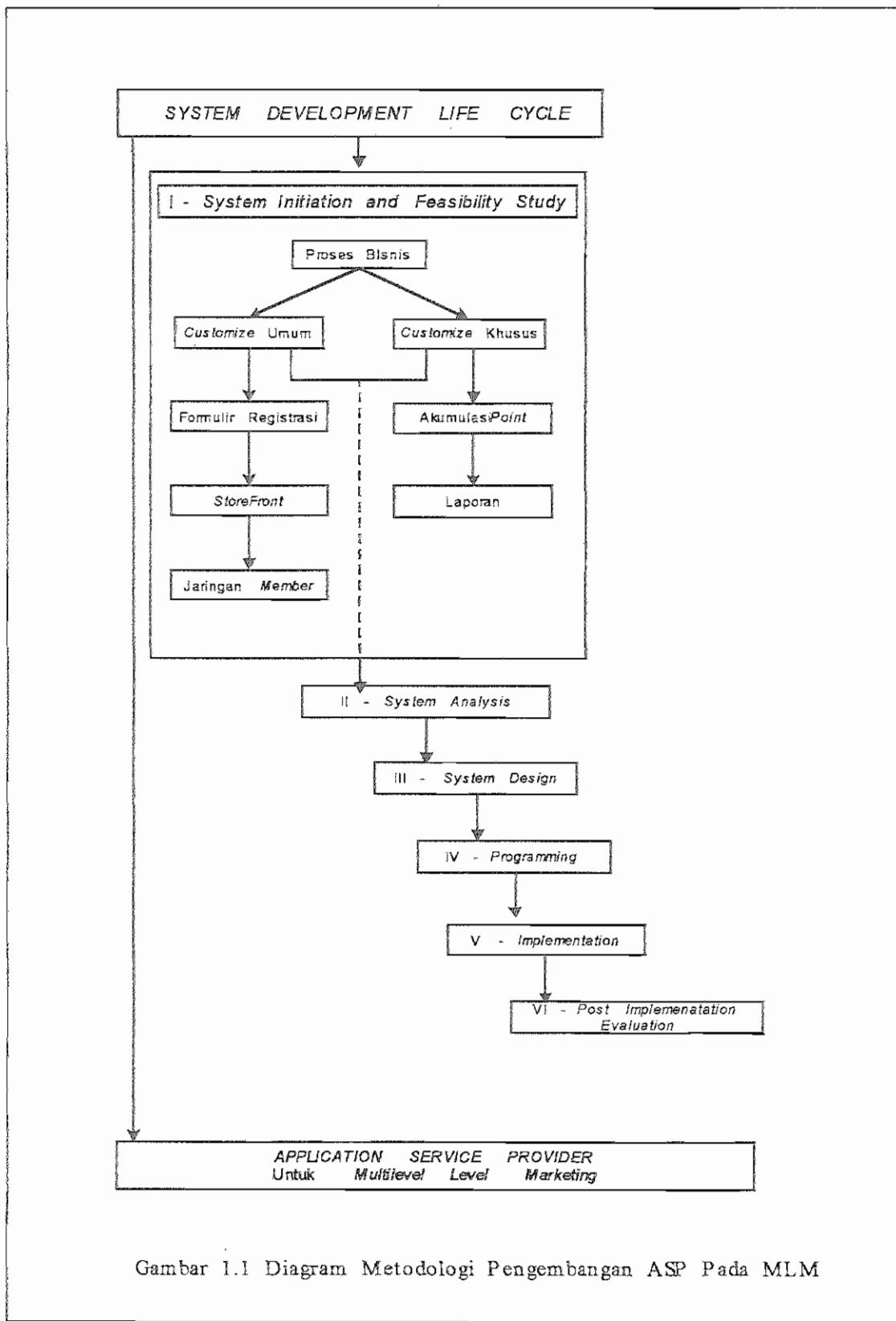
Pada tahap kelima akan dilakukan *user testing*.

f. *Post-Implementation Evaluation.*

Pada tahap keenam akan dilakukan *review* apakah sistem yang baru ini sudah memenuhi kebutuhan pelanggan.

4. Pengembangan ASP untuk MLM.

Untuk lebih jelasnya perhatikan diagram metodologi yang terdapat pada Gambar 1.1 di bawah ini.



Gambar 1.1 Diagram Metodologi Pengembangan ASP Pada MLM

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang, ruang lingkup, tujuan dan manfaat, metodologi serta sistematika penulisan.

BAB 2 LANDASAN TEORI

Bab ini membahas mengenai teori-teori yang berhubungan dan mendukung dalam melakukan analisis dan perancangan sistem serta pembuatan aplikasi untuk perusahaan MLM dengan menggunakan *Active Server Pages*.

BAB 3 ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas mengenai analisis proses bisnis yang sedang dijalankan oleh kedua perusahaan dan perancangan sistem baru yang akan diterapkan.

BAB 4 IMPLEMENTASI DAN EVALUASI

Bab ini membahas mengenai implementasi dari sistem baru yang akan diterapkan dan juga mengadakan evaluasi terhadap sistem baru tersebut.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas mengenai kesimpulan dan saran terhadap perancangan sistem baru yang akan diterapkan.