

Penerapan Metode Pendekatan Design Thinking dalam Rancangan Ide Bisnis Kalografi

by John Doe

Submission date: 08-Jun-2021 03:12PM (UTC+0700)

Submission ID: 1602726179

File name: similarity_check.docx (713.28K)

Word count: 1862

Character count: 12403

Penerapan Metode Pendekatan *Design Thinking* dalam Rancangan Ide Bisnis Kalografi

Abstract—Perkembangan *startup* di Indonesia mengalami peningkatan yang sangat pesat dengan catatan pada tahun 2019 telah mencapai 2.193 *startup*. Menjamurnya vendor dokumentasi pernikahan pada saat ini menjadikan tren dokumentasi pernikahan beriringan dengan tren *startup* saat ini. Terdapat informasi mengenai jumlah pernikahan di Indonesia mencapai 1.758.548 kasus pernikahan. Oleh sebab itu, agar bisa mengikuti arus perkembangan tren *startup* dan tren dokumentasi pernikahan, maka dibuatlah rancangan ide bisnis *startup* Kalografi dengan menggunakan metode pendekatan *design thinking*. Kalografi adalah sebuah aplikasi penyedia layanan jasa dokumentasi pranikah, pernikahan, dan lamaran yang berbasis *website* yang akan memberikan fitur yang mempermudah pengguna berdasarkan permasalahan yang telah didapatkan. Metode pendekatan *design thinking* merupakan metode yang sesuai untuk penelitian ini karena dapat melihat *point of view* subjektif dan objektif dalam menentukan keputusan. Proses pengumpulan ide dan solusi dilakukan berdasarkan *experience* dari calon pengguna yang menjadi target pasar Kalografi. Melalui lima tahapan *design thinking* yaitu *empathize*, *define*, *ideate*, *prototype*, dan *testing* mampu memberikan kemudahan peneliti dalam pencarian data, analisa dan identifikasi sebuah permasalahan, hingga memvalidasikan ide bisnis *startup* Kalografi.

Kata Kunci—*startup*, pernikahan, Kalografi, *website*, *design thinking*

I. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan *startup* di Indonesia mengalami peningkatan yang sangat pesat. Terdapat informasi bahwa pada tahun 2019 tercatat Indonesia menduduki posisi lima dunia dengan jumlah yang mencapai 2.193 *startup*[1]. Hal itu membuat *startup* di Indonesia akan terus bertambah dan terus berkembang karena pengguna internet di Indonesia pada awal tahun 2021 telah mencapai 202,6 juta jiwa dan akan terus bertambah setiap tahunnya[2]. Ide bisnis *startup* di Indonesia telah dibagi menjadi dua bidang yaitu bidang penjualan produk dan bidang layanan jasa.

Selain ide bisnis penjualan produk, ide bisnis layanan jasa merupakan ide bisnis yang banyak dicari saat ini khususnya pada layanan jasa dokumentasi pernikahan. Tren dokumentasi pernikahan di Indonesia saat ini sangat meningkat dimana pada tahun 2020 berdasar pada Badan Pusat Statistik (BPS) telah tercatat 1.758.548 angka pernikahan. Hal ini menunjukkan bahwa pernikahan merupakan budaya dan bagian dari siklus hidup manusia. Pernikahan bukan hanya acara religius-yuridis, tetapi juga tempat bertemu dua orang dengan anggota keluarga yang berbeda ras dan latar belakang etnis[3]. Tren *startup* dan tren dokumentasi pernikahan bisa dikatakan saat ini sedang beriringan dikarenakan telah menjamurnya vendor dokumentasi dalam sebuah acara pernikahan dari tahun ke tahun. Untuk bisa mengikuti arus perkembangan antara tren *startup* dan tren dokumentasi pernikahan maka dibuatlah rancangan ide bisnis *startup* Kalografi.

Kalografi adalah sebuah aplikasi penyedia layanan jasa dokumentasi pranikah, pernikahan, dan lamaran yang berbasis *website*. Kalografi menawarkan beberapa macam paket dokumentasi beserta dengan *output* dokumentasi yang berbeda-beda. Kalografi merupakan layanan jasa dengan model bisnis *business to customer* (B2C) yang mana kita sebagai *vendor* menyediakan jasa kepada pengguna untuk mempermudah pengguna dalam transaksi dokumentasi pernikahan yang telah tersedia.

Sebenarnya sudah ada banyak vendor dokumentasi pernikahan konvensional, tetapi masih ada beberapa permasalahan. Terdapat permasalahan yang umum dikeluhkan oleh pihak penyedia jasa dokumentasi pernikahan yaitu macetnya pembayaran, umumnya terjadi pada saat tahap pelunasan. Sedangkan, pada pengguna jasa terdapat dua permasalahan yang umum terjadi yaitu kesulitan dalam memilih dan menentukan konsep foto, serta kesulitan dalam penyesuaian kebutuhan hasil dokumentasi yang diinginkan oleh pengguna jasa.

Oleh karena itu, penelitian ini berusaha untuk merancang sebuah ide bisnis berupa jasa dokumentasi pernikahan dengan menggunakan *platform website* untuk menutupi kekurangan yang ada. Kalografi akan menyediakan fitur yang akan mempermudah pengguna jasa berupa fitur informasi dokumentasi pernikahan secara *detail*, fitur pembantu dalam memilih konsep foto, dan fitur pilihan hasil dokumentasi serta menyediakan fitur sistem pembayaran *down payment*.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode *design thinking* dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk merancang ide bisnis Kalografi. Metode pendekatan *design thinking* merupakan metode yang sesuai untuk penelitian ini karena metode ini berpusat kepada manusia sebagai pusat inovasi ide bisnis Kalografi dan metode ini dapat melihat *point of view* subjektif dan objektif dalam menentukan keputusan[4].

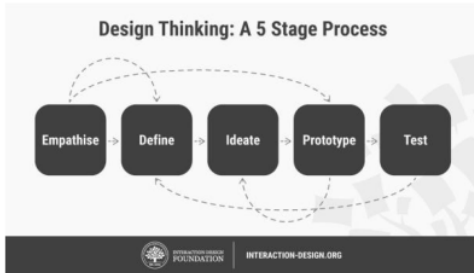
II. KAJIAN PUSTAKA

Terdapat beberapa pilihan pendekatan dalam membuat ide bisnis *startup*, namun pendekatan yang banyak digunakan adalah metode *design thinking* dan *lean startup*. *Design thinking* adalah pendekatan yang berfokus pada kebutuhan manusia untuk mengintegrasikan kebutuhan individu atau kelompok sebagai persyaratan kesuksesan bisnis. Sedangkan pendekatan *Lean Startup* berfokus pada proses perancangan *prototype* dalam waktu singkat sebelum diujikan pada calon pengguna[5].

Pada pembuatan ide bisnis *startup* Kalografi, metode *design thinking* dipilih karena pada proses pengembangan inovasi didukung oleh pemahaman secara menyeluruh melalui pengamatan langsung kepada calon pengguna

sebagai sasaran untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan pengguna.

III. METODE PENELITIAN



Gambar 1 Lima Tahapan Metode Design Thinking Sumber: Interaction Design Foundation

Pada gambar 1 diatas terdapat lima tahapan metode *design thinking* yaitu:

A. Empathize

Tahapan ini peneliti berfokus pada pencarian informasi dan mengamati kebiasaan pengguna. Tahapan ini mengharuskan peneliti untuk membangun pengetahuan tentang perilaku, perkataan, pemikiran, dan pengalaman dari pengguna[6]. Tujuan dari tahapan ini agar peneliti bisa berempati kepada pengguna sehingga bisa berada pada posisi dan pada sudut pandang yang sama dengan pengguna.

B. Define

Setelah melewati tahap pengumpulan informasi, maka pada tahapan ini peneliti melakukan analisa dari informasi yang telah dikumpulkan[6]. Dari analisa tersebut kemudian akan ditemukan inti permasalahan yang terjadi yang dimana akan menjadi tujuan utama dalam pembuatan *website* Kalografi.

C. Ideate

Tahapan ini berguna untuk mencari dan menentukan solusi efektif dari masalah yang telah dikumpulkan[6]. Pada tahap ini, masing-masing anggota kelompok memberikan masukan atau ide sesuai dengan *role* atau perannya. Ide-ide yang telah disampaikan kemudian akan dipilih yang paling sesuai dan efektif untuk digunakan.

D. Prototype

Setelah mendapatkan hasil rancangan ide dalam tahap *ideate*, kemudian akan dilanjutkan dalam perancangan *prototype* sehingga ide-ide abstrak yang telah dipaparkan dapat direalisasikan menjadi rancangan *prototype*. Tahapan ini merupakan tahapan eksperimental guna menguji setiap ide solusi sudah sesuai atau belum. Pada tahap *prototype* ini, perancangan *prototype* dilakukan menggunakan jenis *High Fidelity Prototyping* yang artinya merancang *prototype* semirip mungkin dengan produk yang akan dibuat[7].

E. Test

Rancangan *prototype* yang sudah jadi kemudian akan diuji oleh calon pengguna untuk melihat secara langsung

reaksi mereka pada saat menggunakan *website* Kalografi. Pada tahap ini, *feedback* yang akan diberikan oleh calon pengguna sangat penting dan berguna untuk dijadikan panduan dalam melakukan perbaikan. Walaupun terkadang kebutuhan dan keinginan pengguna sangat beragam atau bahkan bertolak belakang. Namun, hal itu adalah lumrah dan jika hal itu terjadi maka akan kembali ke tujuan utama pembuatan *website* Kalografi guna mempertimbangkan *feedback* yang mendukung tujuan utama dari pembuatan ide bisnis ini.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Empathize

Pada tahap ini peneliti melakukan pengamatan (*observe*), keterlibatan (*engage*), dan merasakan langsung (*immerse*)[8]. Tahap awal peneliti mengamati perilaku pengguna dan cara mereka berinteraksi dengan lingkungan sekitar yang berguna untuk memahami apa saja yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pengguna. Tahap selanjutnya peneliti ikut serta membantu pengguna dalam mengungkapkan pola pikir dan nilai-nilai yang dipegang oleh pengguna. Tahap yang ketiga peneliti ikut merasakan situasi apa yang pengguna sedang rasakan. Hasil yang didapat dari tahapan ini adalah berupa informasi awal dari pengguna yang kemudian akan menjadi dasar pengembangan ide bisnis Kalografi. Tahapan ini dilakukan melalui wawancara terstruktur kepada pengguna secara langsung. Data atau informasi yang dikumpulkan berupa informasi kebutuhan dan keinginan pengguna terhadap dokumentasi pernikahan. Pada tahap ini terdapat beberapa kesimpulan permasalahan dari wawancara kepada calon pengguna, dapat dilihat pada tabel I dibawah ini:

Tabel I. Kesimpulan permasalahan

No	Kesimpulan Permasalahan
1	Para pengguna menginginkan adanya <i>platform</i> yang dengan mudah menghubungkan antara pengguna dengan vendor dokumentasi.
2	Para pengguna menginginkan layanan digital yang mudah dioperasikan (<i>user friendly</i>) dan memiliki fitur yang bisa membantu kemudahan dalam pemilihan konsep dokumentasi.
3	Para pengguna menginginkan metode pembayaran yang bertahap.

Data yang telah diperoleh setelah melalui tahap *empathize*, peneliti melakukan analisa dan identifikasi dari inti permasalahan yang telah disimpulkan, serta melakukan analisa terhadap ide bisnis yang serupa dengan Kalografi atau biasa disebut dengan analisa kompetitor. Penentuan masalah harus berdasar pada wawasan pengguna terkait kebutuhan dan keinginan pengguna itu sendiri. Terdapat beberapa kategori permasalahan kebutuhan pengguna yang dapat dilihat pada tabel II:

Tabel II. Kategori Permasalahan

Permasalahan	Kategori
Vendor dokumentasi konvensional yang sudah ada belum memberikan informasi dokumentasi pernikahan dengan jelas	User friendly
Pengguna mengalami kesulitan dalam menentukan konsep dokumentasi	Rekomendasi konsep dokumentasi
Pengguna mengeluhkan terhadap metode pembayaran yang digunakan	Sistem pembayaran

B. Ideate

Pada tahapan ini peneliti melakukan diskusi dengan anggota tim lainnya atau biasa disebut dengan *brainstorming*. Pada tahap ini seluruh anggota tim dengan *role* nya masing-masing (*hustler, hipster, hacker*) saling tukar pendapat dan saling memberikan ide untuk menciptakan solusi-solusi yang efektif. Pada tahap ini, peneliti telah mendapatkan tujuan utama dari pembuatan *website* Kalografi berupa fitur-fitur yang akan dikembangkan, serta kebutuhan dan keinginan dalam proses bisnisnya. Pada tahap ini terdapat beberapa solusi yang akan dikembangkan lebih lanjut pada tahap selanjutnya. Dapat dilihat pada tabel II:

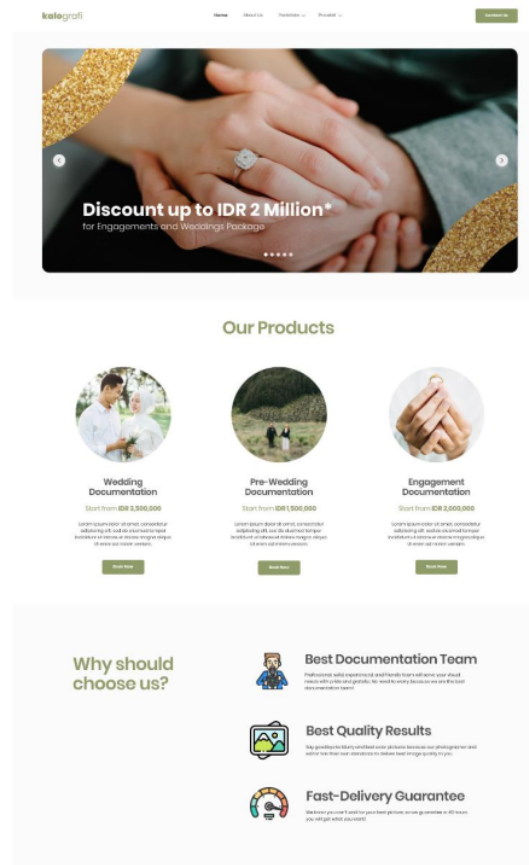
Tabel III. Solusi

Permasalahan	Solusi
E-commerce yang sudah ada belum memberikan informasi dokumentasi pernikahan dengan jelas	Merancang <i>website</i> Kalografi dengan memberikan fitur lengkap dan infromatif serta <i>user friendly</i> agar pengguna tidak mengalami kesulitan dalam mengaksesnya.
Pengguna mengalami kesulitan dalam menentukan konsep dokumentasi	Merancang fitur untuk memberikan rekomendasi konsep dokumentasi meliputi: <ul style="list-style-type: none"> - Konsep foto - <i>Tone</i> foto - Bentuk hasil dokumentasi
Pengguna mengeluhkan terhadap metode pembayaran yang digunakan	Merancang sistem pembayaran dengan menggunakan <i>down payment</i> .

C. Prototype

Pada tahapan ini peneliti membuat *prototype* Kalografi untuk memvisualisasikan ide-ide yang telah dirancang. Pada pembuatan *prototype* ini peneliti menggunakan *tools figma*. *Prototype* ini dibuat agar pengguna dapat

berinteraksi dengan antarmuka yang diharapkan bisa memudahkan pengguna dalam mengakses Kalografi serta mendapatkan *feedback* dari pengguna. Pada gambar berikut ini adalah contoh *prototype* pada halaman awal *website* Kalografi.



Gambar 2 Prototype Homepage Kalografi

Pada gambar 2 di atas menjelaskan tampilan awal pada *website* Kalografi seperti *carousel* yang berisi tentang berbagai informasi dokumentasi. Tampilan yang berada di bawah *carousel* memberikan informasi tentang apa saja jasa yang ditawarkan oleh Kalografi seperti *wedding documentation, pre-wedding documentation, engagement documentation* yang disertai juga dengan informasi harga paket, deskripsi paket secara singkat, dan terdapat *button* yang mengarah ke halaman pemilihan paket dokumentasi.

D. Testing

Testing dilakukan kepada dua pihak yaitu pihak internal dan pihak eksternal. Pihak internal terdiri dari anggota tim peneliti dan pihak eksternal terdiri dari beberapa calon pengguna. *Testing* yang dilakukan kepada pihak internal lebih berfokus pada pengolahan informasi dan validasi ide bisnis yang solutif. Hasil pengujian yang dilakukan pada anggota tim peneliti adalah untuk mengetahui apakah alur dan proses penggunaan aplikasi

melalui *prototype* sudah tepat atau belum yang nantinya bisa diteruskan ke tahap pengujian pihak eksternal. *Testing* yang dilakukan kepada pihak eksternal meliputi pria dan wanita dengan rentang waktu 21-35 tahun. Proses pengujian dilakukan dengan menjelaskan ide Kalografi kepada calon pengguna dan menampilkan *prototype* Kalografi secara langsung. Jika *feedback* yang diberikan oleh pengguna belum sesuai dengan keinginan pengguna maka akan dilakukan kembali tahap awal yaitu *empathize, define, ideate*. Tetapi jika *feedback* sudah sesuai maka *prototype* yang telah diujikan bisa menjadi tolak ukur untuk pengembangan ide bisnis Kalografi ke tahap selanjutnya.

V. KESIMPULAN

Penggunaan metode pendekatan *design thinking* mampu membantu penulis dalam penentuan permasalahan dan solusi untuk merancang ide bisnis *startup* Kalografi. Metode ini mengacu pada kebutuhan dan keinginan pengguna sebagai pondasi data rancangan ide bisnis dengan menggunakan lima tahapan *empathize, define, ideate, prototyping, dan test*.

Dilakukan pula pengujian kepada pihak internal meliputi anggota tim peneliti dan pihak eksternal meliputi calon pengguna dalam mengembangkan ide bisnis *startup* Kalografi. Harapan untuk pengembangan selanjutnya Kalografi dapat diakses melalui *smartphone* atau *mobile application* sehingga bisa memberikan akses yang lebih cepat. Dan juga pada *feedback* yang telah diberikan oleh calon pengguna dan penerapan serta evaluasi dari *prototype* akan menjadi pekerjaan selanjutnya.

Penerapan Metode Pendekatan Design Thinking dalam Rancangan Ide Bisnis Kalografi

ORIGINALITY REPORT

4%

SIMILARITY INDEX

4%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Universitas Islam Indonesia

Student Paper

1%

2

nasional.kompas.com

Internet Source

1%

3

repository.uin-suska.ac.id

Internet Source

1%

4

ejournal.winayamukti.ac.id

Internet Source

<1%

5

core.ac.uk

Internet Source

<1%

6

de.scribd.com

Internet Source

<1%

7

farmasiapril.blogspot.com

Internet Source

<1%

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

