

**UJI VALIDASI IDE BISNIS PEMESANAN JASA ARTIS
MENGUNAKAN METODE DESIGN THINKING PADA
START UP I-STAR**



Disusun Oleh:

N a m a : Aldi Kana Mardiyana
NIM : 18523181

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA – PROGRAM SARJANA
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2023

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

UJI VALIDASI IDE BISNIS BOOKING ARTIS MENGGUNAKAN
METODE DESIGN THINKING PADA START UP I-STAR

TUGAS AKHIR



Yogyakarta, 15 Desember 2022

Pembimbing,

(Beni Suranto, S.T., M.Soft.Eng.)

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

**UJI VALIDASI IDE BISNIS PEMESANAN JASA
ARTIS MENGGUNAKAN METODE DESIGN
THINKING PADA START UP I-STAR**

TUGAS AKHIR

Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer dari Program Studi Teknik Informatika di Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta, 2022

Tim Penguji

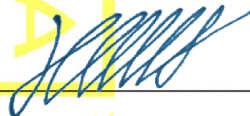
Beni Suranto, S.T., M.Soft.Eng.

Anggota 1

Galang Prihadi Mahardhika, S.Kom.M.Kom.

Anggota 2

Hanson Prihantoro Putro, S.T., M.T.



Mengetahui,

Ketua Program Studi Informatika – Program Sarjana
Fakultas Teknologi Industri

Universitas Islam Indonesia



(Dhomas Hatta Fudholi, S.T., M.Eng., Ph.D.)

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aldi Kana Mardiyani

NIM : 18523181

Tugas akhir dengan judul: **Uji Validasi Ide Bisnis Pemesanan Jasa Artis Menggunakan Metode Design Thinking Pada Start Up I-Star**

Menyatakan bahwa seluruh komponen dan isi dalam tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti ada beberapa bagian dari karya ini adalah bukan hasil karya sendiri, tugas akhir yang diajukan sebagai hasil karya sendiri ini siap ditarik kembali dan siap menanggung resiko dan konsekuensi apapun.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 13 Desember 2022



METERAL
TEMPEL
B6ED3AKX221989483
(Aldi Kana Mardiyani)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang atas segala hidayah dan rahmat-Nya dipermudahkan untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Dengan rasa terimakasih saya persembahkan tugas akhir ini kepada:

Allah SWT yang telah memberikan kemudahan serta kelancaran dalam menyelesaikan tugas akhir ini

Kedua orang tua kami Mamah Suyanti dan Baba Moh Komaruddin yang selalu memberikan semangat serta doa dan dukungan tiada henti serta keluarga besar Mardiyani Family

Dan teman saya yang selalu memberikan dukungan dan bantuan kepada saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini

HALAMAN MOTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya “

-Qs Al-Baqarah 286

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb.

Syukur Alhamdulillah segala rahmat yang telah diberikan oleh Allah SWT, sebab tiada hidayah yang lebih besar daripada hidayah yang telah diberikan oleh-Nya. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat. Sehingga atas ridho-Nya Tugas Akhir yang berjudul “Uji Validasi Ide Bisnis Pemesanan Jasa Artis Menggunakan Metode Design Thinking Pada Start Up I-Star” dapat diselesaikan dengan baik.

Tugas akhir ini disusun sebagai syarat terakhir yang harus ditempuh untuk menyelesaikan pendidikan pada jenjang Strata Satu (S1), pada Jurusan Informatika Universitas Islam Indonesia. Peneliti menyadari bahwa tanpa bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak tugas akhir ini tidak akan terwujud. Oleh karena itu dengan kerendahan hati peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Beni Suranto, S.T., M.Soft.Eng., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan waktu, nasihat, serta saran saat bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas akhir ini
 2. Bpk Galang Prihadi Mahardika, S.Kom., M.Kom. selaku dosen penguji I
 3. Bpk Hanson Prihantoro Putro, S.T., M.T. selaku dosen penguji II
 4. Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia
 5. Dr. Raden Teduh Dirgahayu, S.T., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Informatika – Program Sarjana Universitas Islam Indonesia
 6. Hendrik, S.T., M.Eng. selaku Ketua Jurusan Informatika Universitas Islam Indonesia
- Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi yang membacanya, semoga Allah SWT selalu meridhoi kita menjadi lebih baik lagi. Amin ya Robbal Alamin.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 5 Januari 2023



Aldi Kana Mardiyana

SARI

I-Star merupakan perusahaan start-up yang memfasilitasi artis dan pengguna pemesanan jasa artis. Sulitnya tenant dalam mencari informasi mengenai talent untuk mengisi acara mereka menjadi permasalahan utama penelitian ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memvalidasi ide Startup I-Star dan memastikan bahwa solusi yang diberikan benar-benar dibutuhkan oleh calon pengguna. Metode penelitian yang digunakan adalah metode Design Thinking melalui penggunaan Empathy Map. Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan kuesioner. Partisipan penelitian berjumlah 3 orang yang memiliki latar belakang pekerjaan atau kegiatan yang erat kaitannya dengan pembahasan yang dibahas oleh penulis. Teknik analisis data terdiri dari analisis kebutuhan, analisis solusi, desain, dan pengujian. Hasil dari penelitian ini adalah penerapan metode Design Thinking untuk validasi ide bisnis Startup I-Star dinilai berhasil karena berdasarkan hasil survei yang telah didapatkan. Pada tahap empathize, dibagikan kuesioner awal yang menunjukkan bahwa tenant sering kesulitan menemukan artis/talent yang mereka cari dan cara memesan jasa artis. Kemudian ide bisnis I-Star Startup dituangkan ke dalam bentuk prototype untuk kemudian diujicobakan kepada pengguna. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa aplikasi untuk ide bisnis ini dinilai baik karena dapat memenuhi kebutuhan pengguna.

Kata Kunci: Design thinking, Empaty map, I-Start, Startup

GLOSARIUM

<i>Design thinking</i>	Metode yang menggabungkan wawasan serta pemahaman.
<i>Empathy Map</i>	Alat visualisasi yang digunakan untuk mengartikulasikan apa yang diketahui tim produk mengenai pengguna.
<i>Prototype</i>	Penggambaran ide.
<i>Start up</i>	Perusahaan rintisan.
<i>Talent</i>	Pola pikir, perasaan, dan perilaku kita yang produktif
UI/UX	Desain antarmuka yang fokus pada keindahan dari sebuah tampilan, dan pemilihan warna yang baik
<i>Wireframe</i>	Kerangka sistem

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
SARI.....	viii
GLOSARIUM.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	3
1.6 Langkah Penyelesaian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 <i>Event Management</i>	5
2.2 Konsep <i>Startup</i>	7
2.3 Metode <i>Design Thinking</i>	8
2.4 Penelitian Terdahulu.....	10
BAB II METODOLOGI.....	13
3.1 Pengumpulan Data (<i>Emphatise</i>).....	13
3.1.1 Wawancara.....	13
3.1.2 Kuisisioner.....	14
3.1.3 <i>Empathy Map</i>	15
3.2 Analisis Kebutuhan (<i>Define</i>).....	16
3.2.1 <i>User Persona</i>	16
3.2.2 Kebutuhan Pengguna.....	18
3.3 Analisis Solusi.....	19
3.3.1 <i>User Flow</i>	19
3.4 Perancangan (<i>Prototype</i>).....	20
3.5 Pengujian (<i>Testing</i>).....	21
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	23
4.1 Hasil Wawancara.....	23
4.2 Hasil <i>Empathy Map</i>	25
4.3 <i>Wireframe</i>	27
4.4 Hasil.....	35
4.4.1 Aktivitas Perintisan Ide Bisnis.....	36
4.4.2 Deskripsi I-Star.....	36
4.4.3 Sistem Pemesanan Di I-Star.....	37
4.5 Hasil Dari Proses Metodologi <i>Design Thinking</i>	37
4.5.1 <i>Empathize</i>	37
4.5.2 <i>Define</i>	41
4.5.3 <i>Ideate</i>	42

4.5.4 <i>Prototype</i>	43
4.6 <i>Testing</i>	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	53
5.1 Kesimpulan.....	53
5.2 Saran.....	53
DAFTAR PUSTAKA	54

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Proses Penyaringan Ide <i>Event</i>	7
Tabel 2.2 Hasil Kajian Penelitian Terdahulu	11
Tabel 3.1 Rancangan Daftar Kuisisioner Untuk Kebutuhan Perilaku Pasar	14
Tabel 3.2 Tabel Nilai	21
Tabel 3.3 Rancangan Pengujian Kuisisioner	21
Tabel 4.1 Hasil Data Wawancara.....	23
Tabel 4.2 Tahapan <i>Empethize</i>	38
Tabel 4.3 Tabel Kuisisioner.....	39
Tabel 4.4 Hasil Pengujian Kuisisioner	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Tahapan Penetapan Ide <i>Event</i>	7
Gambar 2.2 Diagram Proses Penelitian	9
Gambar 3.1 Diagram Proses Penelitian	13
Gambar 3.2 <i>Persona</i> Hendrix	17
Gambar 3.3 <i>Persona</i> Dinda.....	17
Gambar 3.4 <i>Persona</i> Zulfikar	18
Gambar 3.5 <i>User Flow</i> Melakukan <i>Booking</i>	19
Gambar 3.6 <i>User Flow</i> Memilih Artis.....	20
Gambar 3.7 <i>User Flow</i> Melihat Profil Start-up I Star	20
Gambar 3.8 <i>User Flow</i> Melakukan Pencarian.....	20
Gambar 4.1 <i>Empathy Map</i> Hendrix	26
Gambar 4.2 <i>Empathy Map</i> Dinda	26
Gambar 4.3 <i>Empathy Map</i> Zulfikar	27
Gambar 4.4 Rancangan Tampilan Halaman Awal	28
Gambar 4.5 Rancangan Tampilan Halaman Daftar Artis.....	28
Gambar 4.6 Rancangan <i>Form Login</i>	29
Gambar 4.7 Rancangan <i>Form Register</i> Penyewa	30
Gambar 4.8 Rancangan <i>Form Register</i> Manajemen.....	31
Gambar 4.9 Rancangan <i>Form Booking</i>	32
Gambar 4.10 Rancangan Halaman Riwayat <i>Booking</i>	32
Gambar 4.11 Rancangan Halaman <i>Form</i> Konfirmasi Pembayaran.....	33
Gambar 4.12 Rancangan Tampilan Halaman <i>Dashboard</i> Manajemen	33
Gambar 4.13 Rancangan Tampilan Halaman Manajemen Profil	34
Gambar 4.14 Rancangan Tampilan Halaman Tambah Artis	34
Gambar 4.15 Rancangan Tampilan Halaman Transaksi.....	35
Gambar 4.16 Tampilan Halaman <i>Home</i>	43
Gambar 4.17 Tampilan Halaman Daftar Artis.....	44
Gambar 4.18 Tampilan <i>Form Login</i>	45
Gambar 4.19 Tampilan <i>Form Register</i> Sebagai Penyewa	46
Gambar 4.20 Tampilan <i>Form Register</i> Manajemen	47
Gambar 4.21 Tampilan <i>Form Booking</i>	48
Gambar 4.22 Tampilan Halaman Riwayat <i>Booking</i>	48

Gambar 4.23 Tampilan Halaman <i>Form</i> Konfirmasi Pembayaran	49
Gambar 4.24 Tampilan Halaman <i>Dashboard</i> Manajemen	49
Gambar 4.25 Rancangan Tampilan Halaman Manajemen Profil	50
Gambar 4.26 Tampilan Halaman Tambah Artis	50
Gambar 4.27 Tampilan Halaman Transaksi	51

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kunci suksesnya sebuah *event* adalah pengembangan ide. *Event* yang pernah diselenggarakan pastinya masih dapat diulangi pada kesempatan lain, misalnya *event* yang biasa diselenggarakan secara reguler. Pada beberapa tahun belakangan dunia *entertainment* khususnya dalam festival musik terkena dampak dari pandemi Covid-19 (Corona virus disease 2019). Pertama kali di tetapkan masuk Indonesia pada 2 Maret 2020, lalu pemerintah mengeluarkan keputusan kebijakan WFH (*Work From Home*). Dengan keputusan yang telah dikeluarkan banyak sekali dampak yang terjadi bagi dunia *entertainment* seperti festival musik yang terpaksa dilaksanakan secara online sehingga membuat banyaknya artis yang kehilangan pekerjaan untuk tampil sebagai bintang tamu dalam suatu acara dan produksi perilisan film yang ditunda bahkan dibatalkan dikarenakan gerai bioskop yang ditutup. Bidang *entertainment* merupakan industri yang besar sehingga sangat berdampak pada produksi dan distribusinya. Dengan begitu pembuatan *platform* I-Star *Booking for Guestar* merupakan sarana yang bagus untuk membangkitkan kembali dunia *entertainment* di era new normal seperti saat ini. Kesulitan dalam menentukan artis karena berbagai hambatan seperti jadwal yang tidak diketahui, bayaran masing-masing artis, keahlian, serta informasi-informasi lainnya yang diperlukan untuk mengisi acara. Fenomena tersebut menimbulkan tingginya minat pasar terhadap kebutuhan jasa *booking agent* dalam membantu penyelenggaraan sebuah penyelenggaraan *event*. Saat ini cara untuk mengetahui informasi seorang artis adalah dengan cara menghubungi manajemen artisnya. Hal ini terkadang membuat pencari *talent* kesulitan karena harus mencari *contact person* yang bisa dihubungi kemudian melakukan diskusi mengenai artis tersebut. Selain itu jika artis tersebut ternyata tidak sesuai dengan kriteria yang diinginkan maka harus mencari *talent* lain lagi.

Diperlukan solusi alternatif yang dapat menghubungkan antara pengguna jasa dan penyedia jasa *agent* tersebut, yaitu ketersediaan jasa *booking agent*. Salah satu perusahaan yang bergerak pada bisnis pemesanan jasa *agent* adalah perusahaan Start Up I-Star. I-Star adalah perusahaan Start Up rintisan yang memfasilitasi antara artis dan pihak pengguna jasa. I-Star dapat membantu pengguna jasa untuk mengetahui jadwal artis, bayaran artis, keahlian yang dimiliki artis seperti penyanyi, grup band, MC/Pembawa acara, serta biodata artis tersebut termasuk alamat, dan kolom pemesanan yang disediakan dalam website I-Star

tersebut. Fitur yang dimiliki I-Star adalah berupa fitur pemesanan secara *online* kepada tim manajemen *talent* tersebut. *User* juga dapat mendaftarkan diri pada I-Star dengan mengisi biodata diri untuk mendapatkan kepercayaan dari penyedia *talent*. Dalam perkembangannya, setiap startup memiliki suksesor yang memiliki peran penting. istilah *hustler*, *hipster*, dan *hacker*. *Hustler* merupakan orang yang berperan dalam memastikan keuntungan perusahaan. *Hustler* harus memiliki visi jangka pendek dan jangka panjang dan jeli dalam melihat peluang. *Hustler* berperan dalam membangun tim, mengelola seluruh pekerjaan, membentuk model bisnis, dan memimpin tim. Biasanya, peran *hustler* disebut juga sebagai CEO.

Untuk mendukung *Startup* I-Star dalam ide bisnis pemesanan jasa artis, dibutuhkan validasi dari pengguna, apakah *Startup* I-Star ini layak untuk dijalankan atau tidak, sehingga dipilih metode *Design Thinking* karena metode ini dianggap dapat menciptakan ide-ide serta solusi yang berinovatif dan kreatif. Menurut Stanford (2012) metode *Design Thinking* merupakan suatu konsep untuk mengembangkan suatu inovasi, yaitu dengan berfokus pada manusia (*user*) dan segala hal yang melingkupinya, berkolaborasi untuk membangun dan mengembangkan ide baru dengan optimis serta diwujudkan dengan eksperimen yang terdiri dari 5 tahapan, yaitu *Empathize*, *Define*, *Ideate*, *Prototype* dan *Test*. Keunggulan metode *design thinking* dibanding yang lain ialah metode ini dapat digunakan pada berbagai perusahaan, dapat menguji ide, serta dapat dilakukan evaluasi pada setiap tahapannya yang tidak selalu runtut, sehingga hasilnya lebih maksimal, tidak hanya itu saja, metode ini juga dapat membantu untuk mengembangkan inovasi dengan lebih dekat dengan *user*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya maka ditentukan rumusan masalah sebagai bagaimana implementasi *Design Thinking* untuk validasi ide bisnis pemesanan jasa artis pada Startup I-Star?

1.3 Batasan Masalah

Supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan awal maka dibuatlah Batasan Masalah. Berikut batasan masalah dalam penelitian ini:

- a. Penelitian ini merupakan validasi terhadap ide sistem pemesanan jasa artis, *event*, dan penyelenggaraan acara yang akan diterapkan.
- b. *Prototype* yang dikembangkan hanya untuk validasi ide sistem pemesanan jasa artis, *event*, dan penyelenggaraan acara

- c. *Prototype* akan diujikan pada Mahasiswa di Jurusan Informatika Universitas Islam Indonesia

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah melakukan validasi ide terhadap *startup* I-Star dan memastikan bahwa solusi yang diberikan benar-benar dibutuhkan oleh calon *user*.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari dilakukannya penelitian ini yaitu :

- a. Memastikan bahwa solusi yang ditawarkan benar-benar dibutuhkan, sehingga akan menjadi fokus utama yang akan dikerjakan ketika sistem ini dikembangkan.
- b. Mempermudah pengguna jasa *talent* dalam memesan jasa *talent* yang diinginkan dan mengurangi miskomunikasi.
- c. Pengguna jasa dapat mengetahui jadwal dari *talent* nya. Karena dalam pemesanan jasa artis I-Star menyediakan fitur jadwal dari *talent*, sehingga pengguna jasa mudah dalam mengetahui jadwal klien, dan jika terjadi bentrok dengan acara yang dibutuhkan, pengguna jasa dapat mencari alternatif *talent* lain agar acara tetap berjalan lancar.
- d. Hasil penelitian ini juga akan membantu untuk pengembangan UI/UX

1.6 Langkah Penyelesaian

Dalam pelaksanaan penelitian ini nantinya akan dilakukan dalam 3 tahapan, yaitu tahap awal, tahap perencanaan, dan tahap akhir. Berikut model penelitian untuk setiap tahapan yaitu studi literatur, metode dan teori yang digunakan untuk penelitian, wawancara, dan kondisi saat ini.

Design thinking memiliki 5 tahapan yaitu:

- a. *Empathize*

Dalam tahapan ini *design thinker* harus mengetahui terlebih dahulu pengalaman, emosi dari calon pengguna, setelah itu *design thinker* harus bisa menempatkan diri sebagai calon pengguna sehingga dapat benar-benar memahami kebutuhan dan keinginan pengguna.

- b. *Define*

Setelah dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan pengguna proses yang dilakukan adalah menggambarkan ide yang nantinya akan digunakan sebagai dasar produk atau aplikasi yang akan dibuat.

c. *Ideate*

Dengan kebutuhan dan keinginan calon pengguna yang sudah digambarkan dalam bentuk ide, *design thinker* harus memberikan solusi terhadap permasalahan yang diutarakan oleh calon pengguna. Hal ini bisa dilakukan dengan cara penggabungan kreativitas yang dimiliki dalam sebuah tim.

d. *Prototype*

Setelah menemukan solusi berdasarkan penggambaran ide terhadap permasalahan calon pengguna, ide tersebut harus diimplementasikan ke dalam sebuah produk uji coba. Produk uji coba ini bertujuan untuk mendapatkan respon yang nyata dari si calon pengguna.

e. *Testing*

Dengan selesainya tahapan satu sampai empat, calon pengguna melakukan percobaan terhadap produk uji coba yang sudah dibuat. Dari pengalaman calon pengguna, maka dapat diambil kesimpulan atau masukan terhadap produk yang diberikan.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dan memahami lebih jelas terkait materi yang akan dibahas, penulis memberikan gambaran umum tentang sistematika penulisan yang dibuat menjadi beberapa bagian bab. dapat dilihat lebih jelas seperti di bawah ini:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian awal bab yang membahas tentang latar belakang masalah yang diangkat kemudian dilanjutkan dengan menguraikan rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penyelesaian masalah, langkah penyelesaian hingga sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan hasil kajian pustaka atau penelitian sebelumnya dengan tema validasi ide bisnis sistem pemesanan jasa artis dan penjelasan dasar teori yang berhubungan dengan konsep validasi ide bisnis sistem pemesanan jasa.

BAB III : METODOLOGI

Bab ini memberikan penjelasan mengenai metode apa yang digunakan dalam pembuatan validasi ide bisnis sistem pemesanan jasa artis dan menjelaskan metode pengumpulan data, menganalisis kebutuhan serta penjelasan terhadap perancangan sistem.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat tentang pembahasan yang berisi implementasi dari program yang telah dibuat serta mendokumentasikan sistem yang telah dibuat termasuk didalamnya penjelasan hasil kinerja sistem, pengujian dan evaluasi terhadap kesesuaian sistem dengan kebutuhan dan tujuan yang diharapkan.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas tentang kesimpulan yang didapatkan setelah melakukan penelitian. Dan bab ini juga berisikan saran bagi pengembang sistem berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 *Event Management*

Event Management dapat didefinisikan sebagai pengorganisasian sebuah kegiatan yang dikelola secara profesional, sistematis, efisien dan efektif. Kegiatannya meliputi konsep (perencanaan) sampai dengan pelaksanaan hingga pengawasan. Dalam *event management*, semua orang harus bekerja keras dengan visi yang sama untuk menghasilkan kegiatan yang sesuai dengan harapan. Sangatlah diperlukan kekompakan pada setiap orang yang terlibat dalam tim.

Menurut Goldblatt (2013), *Event Management* adalah kegiatan profesional mengumpulkan dan mempertemukan sekelompok orang untuk tujuan perayaan, pendidikan, pemasaran dan reuni, serta bertanggung jawab mengadakan penelitian, membuat desain kegiatan, melakukan perencanaan dan melaksanakan koordinasi serta pengawasan untuk merealisasikan kehadiran sebuah kegiatan. Menyelenggarakan sebuah kegiatan merupakan sebuah kebutuhan yang tidak dapat dipungkiri bagi sebuah perusahaan komersial maupun non komersial. kegiatan-kegiatan tersebut bertujuan untuk menunjang kegiatan *Public Relations* (PR) dalam menciptakan citra positif perusahaan di mata *internal stakeholder* maupun *external stakeholder*. Selain itu kegiatan-kegiatan tersebut tak dapat dilepaskan dari

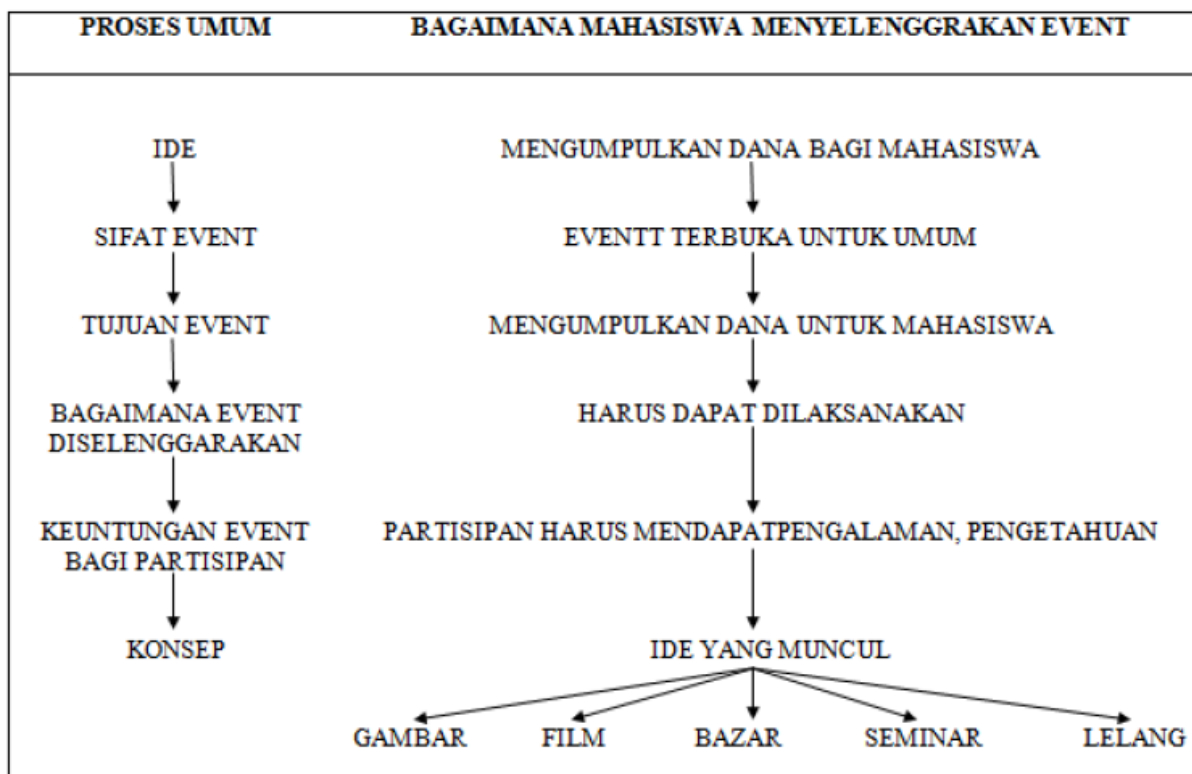
kegiatan *marketing communication* dari perusahaan, terutama dalam kegiatan-kegiatan *below the line*.

Pada mulanya, semua kegiatan perusahaan terutama yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan baik internal (seperti: *training* untuk karyawan, *family/employee gathering*, pertemuan, dan lainnya) maupun *external* (seperti: pameran, kegiatan dengan *sponsorship*, seminar, *product launching*, dan lainnya) secara langsung dilaksanakan oleh PR atau *Marketing Communication Division*. Sementara itu di masyarakat, kegiatan-kegiatan semacam itu dilakukan dengan membentuk semacam kepanitiaan yang ditugaskan menyelenggarakan sebuah acara atau kegiatan tersebut.

Menurut Any (2013), proses penetapan ide *event* harus tetap berpedoman pada:

- Sifat *event* yang akan diselenggarakan.
- Tujuan *event*.
- Bagaimana *event* dapat terselenggara.
- Keuntungan apa yang akan didapat oleh peserta dari terselenggaranya *event*.

Pada gambar berikut ide yang muncul adalah gambar, film, bazaar, seminar dan lelang. Terhadap kelima ide yang muncul tersebut perlu dilakukan analisa lagi. Proses contoh tahapan penetapan ide *event* ditunjukkan pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1 Proses Tahapan Penetapan Ide *Event*

Dengan menggunakan kriteria evaluasi yang telah ditetapkan, misalnya analisis biaya dan keuntungan, maka jenis proses yang harus dilalui selanjutnya adalah pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1 Proses Penyaringan Ide *Event*

Proses	Mahasiswa
Ide yang muncul	Gambar-film-bazar-seminar-lelang
Saringan I pemasaran	Terlalu banyak sponsor yang dibutuhkan untuk <i>event</i> , <i>event</i> tidak terlalu menarik untuk <i>public local</i> . Hasil : hilangkan ide lelang dan film
Saringan II Operasional	<i>Event</i> gambar membutuhkan persiapan yang panjang dan waktu yang harus disesuaikan dengan peserta, sehingga tidak mudah diselenggarakan. Hasil : hilangkan ide <i>event</i> gambar
Saringan III	Seminar tidak menghasilkan banyak keuntungan tahun lalu. Hasil : hilangkan ide seminar
Konsep yang diterima	Ide yang dapat diselenggarakan : bazar

2.2 Konsep *Startup*

Menurut Jaya & Fauziati (2015), *Startup* merupakan perusahaan rintisan yang juga disebut *startup* (*start-up*), berdasarkan semua perusahaan yang baru beroperasi. Perusahaan-perusahaan ini didominasi perusahaan yang belum lama didirikan dan sedang dalam fase penelitian dan pengembangan untuk mencari pasar yang tepat. Menurut Rejeki (2018), *startup* adalah perusahaan belum lama yang bertumbuh di akhir tahun 1990 sampai dengan 2000, istilah *startup* biasanya memiliki hubungan dengan internet, teknologi, web. Tidak hanya perusahaan belum lama yang menggunakan dunia maya, teknologi, produk atau aplikasi, perusahaan *startup* juga bisa berupa gerakan ekonomi masyarakat dan jasa supaya masyarakat mampu mandiri tanpa bantuan korporasi mapan dan besar.

Menurut Rejeki (2018), ada beberapa karakteristik perusahaan *startup* sebagai berikut:

- a. Pegawai umumnya kurang dari 20
- b. Umur perusahaan kurang dari 3 tahun
- c. Umumnya bergerak dalam bidang teknologi
- d. Pendapatan bersih kurang dari \$ 100.000/tahun
- e. Biasanya dalam tahap berkembang
- f. Biasanya beroperasi menggunakan *website*

g. Produk yang dibuat dalam bentuk aplikasi *digital*

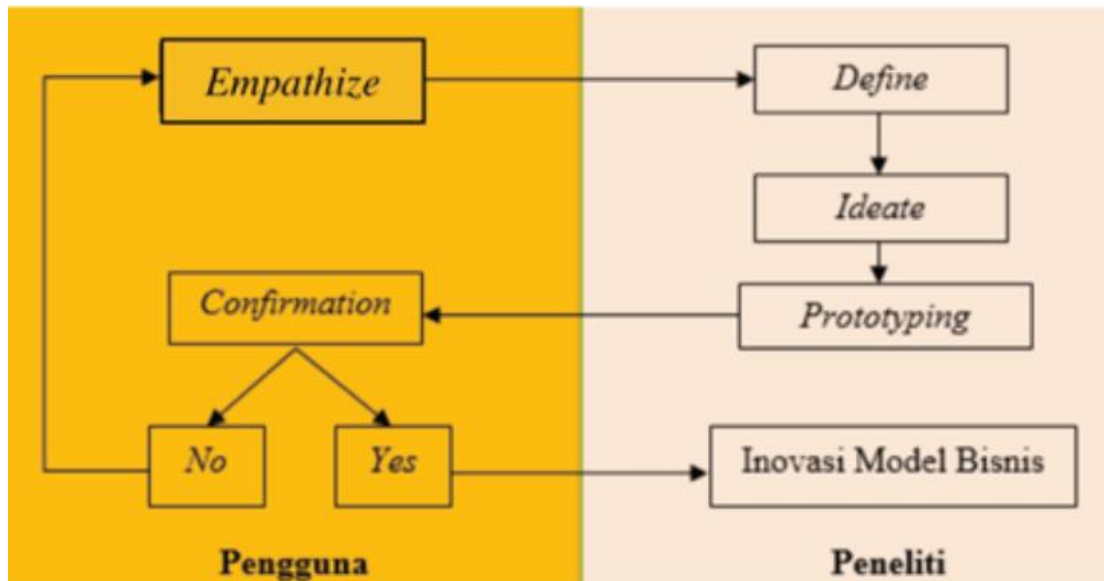
Karakteristik diatas menunjukkan bahwa perusahaan *startup* biasanya lebih dominan ke perusahaan yang beroperasi di bidang web dan teknologi, hal tersebut terbukti dengan fakta bahwa kini perusahaan yang menggunakan nama *startup* cenderung berada di bidang teknologi dan *online*. *Startup* Indonesia dikategorikan dalam tiga kategori yaitu:

- a. *Startup* perdagangan seperti informasi dan *e-commerce*
- b. *Startup* pencipta *game*
- c. *Startup* aplikasi edukasi

Menurut Jaya & Fauziati (2015), peningkatan pengguna internet Indonesia tiap tahun yang selalu bertambah telah membuka kesempatan bagi banyak orang di Indonesia untuk mendirikan perusahaan *startup*, hal tersebut didukung dengan berkembangnya media sosial dan *smartphone*. Namun, tantangan bagi perusahaan *startup* di Indonesia adalah metode pembayaran yang umumnya masih cukup sulit. Untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi dalam bisnis *startup*, perusahaan harus memiliki tim yang *solid*, fungsi tim yang *solid* sendiri adalah pemikiran baru yang inovatif dan kreatif dapat muncul, tentunya pemikiran tersebut didukung dengan eksekusi yang tentunya tepat, hal tersebut bukan menjadi halangan dalam meraih minat masyarakat bahkan investor.

2.3 Metode *Design Thinking*

Menurut Lockwood (2009) metode *design thinking* merupakan metode yang menggabungkan wawasan serta pemahaman menggunakan *designers' development of empathy* untuk dapat melihat dan memahami kebutuhan dan keinginan pengguna baik yang diutarakan atau yang tidak bisa diekpresikan oleh penggunanya. Metode ini dipilih ditujukan kepada pelanggan atau konsumen sebagai pengguna akhir dari prduk yang dihasilkan. Metode ini menjadikan manusia sebagai pusat untuk berinovasi dan lebih ditekankan kepada *observation, collaboration, fast learning, visualizations of ideas, rapid concept prototyping dan business analysis* yang sangat mempengaruhi proses invasi dalam strategi bisnis (Saputra, 2016). Dalam membuat sebuah produk atau aplikasi dengan metode *design thinking* terdapat lima tahapan yang perlu dilakukan, tahapan tersebut ditunjukkan pada Gambar 2.2.



Gambar 2.2 Diagram Proses Penelitian

Keterangan Gambar 2.2 diagram proses penelitian:

a. *Empathize*

Dalam tahapan ini *design thinker* harus mengetahui terlebih dahulu pengalaman, emosi dari calon pengguna, setelah itu *design thinker* harus bisa menempatkan diri sebagai calon pengguna sehingga dapat benar-benar memahami kebutuhan dan keinginan pengguna.

b. *Define*

Setelah dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan pengguna proses yang dilakukan adalah menggambarkan ide yang nantinya akan digunakan sebagai dasar produk atau aplikasi yang akan dibuat.

c. *Ideate*

Dengan kebutuhan dan keinginan calon pengguna yang sudah digambarkan dalam bentuk ide, *design thinker* harus memberikan solusi terhadap permasalahan yang diutarakan oleh calon pengguna. Hal ini bisa dilakukan dengan cara penggabungan kreativitas yang dimiliki dalam sebuah tim.

d. *Prototype*

Setelah menemukan solusi berdasarkan penggambaran ide terhadap permasalahan calon pengguna, ide tersebut harus diimplementasikan ke dalam sebuah produk uji coba. Produk uji coba ini bertujuan untuk mendapatkan respon yang nyata dari si calon pengguna.

e. *Testing*

Dengan selesainya tahapan satu sampai empat, calon pengguna melakukan percobaan terhadap produk uji coba yang sudah dibuat. Dari pengalaman calon pengguna, maka dapat diambil kesimpulan atau masukan terhadap produk yang diberikan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya pernah dilakukan oleh Susanti, Fatkhiyah, & Efendi (2019) yang mengatakan bahwa proses dalam mendesain sebuah aplikasi memerlukan pemikiran yang tidak mudah. Kegiatan perancangan suatu produk aplikasi terkait dengan hasil desain yang nantinya akan digunakan oleh pengguna. Proses penciptaan ide-ide inovasi baru untuk memecahkan permasalahan pada pengembangan produk aplikasi baru pada penelitian ini diusulkan menggunakan pendekatan *user centric* yang dinamakan *Design Thinking*. Metode *Design Thinking* merupakan sebuah metode desain produk perangkat lunak berbasis inovasi yang bertumpu pada pencarian solusi untuk menyelesaikan permasalahan tertentu. Metode pemecahan masalah yang belum terdefinisi secara jelas dilakukan dengan cara memahami kebutuhan pengguna yang akan terlibat menggunakan aplikasi, dengan cara mengumpulkan banyak ide dalam sesi brainstorming, dan melakukan pendekatan langsung melalui pembuatan prototipe dan pengujian langsung. Studi kasus penerapan metode *Design Thinking* ini diterapkan untuk pengembangan UI/UX (*User Interface/User Experience*) pada aplikasi M-Voting (*Mobile Voting*) untuk pemilihan Ketua Himpunan Mahasiswa di Jurusan Teknik Informatika, IST AKPRIND. Setelah melalui tahapan *Design Thinking* mulai dari proses *Empathize, Define, Ideate, Prototype* dan *Testing* berhasil dikembangkan aplikasi M-Voting yang sejauh ini telah memenuhi kebutuhan pengguna.

Penelitian lainnya oleh Kasri, Novan, & Ramadhani (2021) menyatakan bahwa pengembangan media pembelajaran IPA kelas VI SD Negeri 26 Malabutor Kota Sorong bertujuan memperbaharui pembelajaran konvensional dengan metode ceramah menjadi media pembelajaran berbasis teknologi. Jenis penelitian ini adalah *research and development (R&D)* dengan model *design thinking* yang terdiri dari tahap *empathize, define, ideate, prototype, testing, dan implement*. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi pustaka. *Prototype* pengembangan media pembelajaran menggunakan metode *Multimedia Development Life Cycle (MDLC)* yang terdiri dari 6 tahap yaitu *concept, design, material collecting, assembly, testing, dan distribution*. *Software* yang digunakan dalam pengembangan media yaitu *macromedia flash 8*, untuk desain menggunakan *corel draw x7*

dan *adobe photoshop cs3*. Pengujian media menggunakan *black box testing*. Uji coba kelayakan media menggunakan skala likert dengan hasil uji coba perorangan persentase 82%, uji coba kelompok kecil persentase 85%, uji coba kelompok besar persentase 87%. Skala *Aiken V* untuk menentukan hasil validasi ahli materi dengan persentase 93% dan validasi dari ahli media dengan persentase 85% sehingga termasuk dalam kategori sangat layak.

Penelitian lainnya pernah dilakukan oleh Rabbani, Muftiadi, & Sukoco (2021) yang menyatakan bahwa seiring berjalannya waktu, perkembangan teknologi menjadi salah satu kunci utama kegiatan jual beli, contohnya banyak sekali seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan lainnya. Sehingga jual beli sekarang lebih kearah modernisasi dibandingkan pada saat jaman dulu. Pada masa kini transaksi jual beli tidak hanya bertemunya penjual dan pembeli tetapi juga bisa dengan cara menggunakan aplikasi/website. *Design Thinking* juga bisa digunakan untuk inovasi sosial yang dilakukan untuk membantu memberikan saran berbasis inovasi terhadap masyarakat dengan menggunakan tahapan-tahapan yang sudah ada untuk menghasilkan produk dalam bentuk *prototype* yang diharapkan bisa membantu menyelesaikan permasalahan secara tepat. Tujuan dan manfaat dari penelitian ini untuk mendeskripsikan apa saja tahapan dari *Design Thinking* dalam upaya untuk memajukan toko SETAL dengan menggunakan *e-commerce* dengan pembuatan website.

Tabel 2.2 Hasil Kajian Penelitian Terdahulu

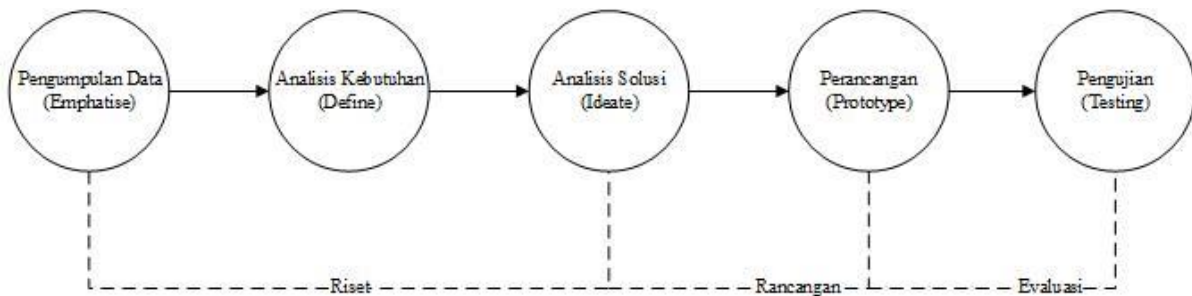
No	Peneliti	Judul	Hasil
1	Susanti, Fatkhiyah, & Efendi (2019)	Pengembangan UI/UX Pada Aplikasi M-Voting Menggunakan Metode Design Thinking	Pengembangan aplikasi menggunakan <i>Desain Thinking</i> dapat digunakan untuk pembuatan desain <i>User Interface</i> (antarmuka) dan <i>User Experience</i> (desain pengalaman pengguna) yang mengakomodir kebutuhan pengguna. Penerapan metode mulai dari proses <i>Emphatize, Define, Ideate, Prototype, dan Test</i> pada studi kasus pembuatan UI/UX aplikasi M-Voting di Himpunan Mahasiswa Teknik Informatika IST AKPRIND dirasakan sangat membantu pengembang sistem untuk menghasilkan prototipe produk yang sesuai dengan harapan pengguna. Hasil produk akhir prototipe telah melewati proses pengujian langsung oleh pengguna dan pengujian sistem menggunakan <i>component testing</i> pada komponen menu telah mengarah pada halaman yang tepat dan pengujian pada

			tombol aplikasi juga telah berjalan sesuai fungsinya. Pengujian lain dengan <i>integration testing</i> terkait proses CRUD (<i>Create, Read, Update, Delete</i>) dan validasi sistem juga telah berjalan dengan baik.
2	Kasri, Novan, & Ramadhani (2021)	Penerapan Model Design Thinking pada Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Macro Media Flash	Pengujian media menggunakan <i>black box testing</i> . Uji coba kelayakan media menggunakan skala likert dengan hasil uji coba perorangan persentase 82%, uji coba kelompok kecil persentase 85%, uji coba kelompok besar persentase 87%. Skala <i>Aiken V</i> untuk menentukan hasil validasi ahli materi dengan persentase 93% dan validasi dari ahli media dengan persentase 85% sehingga termasuk dalam kategori sangat layak
3	Rabbani, Muftiadi, & Sukoco (2021)	Penerapan Design Thinking Terhadap Usaha Baju Di Toko Setal Pangkalpinang Dengan Menggunakan Website Sebagai Salah Satu Solusi	Tujuan dan manfaat dari penelitian ini untuk mendeskripsikan apa saja tahapan dari <i>Design Thinking</i> dalam upaya untuk memajukan toko SETAL dengan menggunakan <i>e-commerce</i> dengan pembuatan website. Pembuatan <i>e-commerce</i> menjadi wadah yang tepat untuk memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas dan dapat meningkatkan penjualan, Fitur master produk dapat mempermudah mengolah dan memantau data stok barang sehingga dapat mencegah kehabisan stok yang mengakibatkan kehilangan pesanan, Website dapat dijadikan sebagai tempat untuk melakukan promosi dan profile perusahaan. Fitur laporan dibuat agar perhitungan pendapatan hasil penjualan yang terkomputerisasi sehingga didapatkan data yang aktual dan valid.

Dalam penerapannya, metode *design thinking* telah digunakan di berbagai penelitian dan diaplikasikan untuk menyelesaikan beragam permasalahan sehingga menghasilkan literatur yang beragam seperti penelitian di atas. Berdasarkan hasil kajian pustaka di atas maka terdapat perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada validasi ide bisnis menggunakan metode *design thinking* sedangkan pada penelitian di atas yang diuji adalah aplikasinya.

BAB III METODOLOGI

Bab ini diawali dengan penyajian langkah-langkah yang dilakukan mulai dari sebelum membuat model sampai dengan pembuatan rancangan dari penerapan metode *design thinking* untuk membantu menguji validasi ide bisnis pemesanan jasa artis. Berikut adalah tahapan metode *design thinking* seperti ditunjukkan pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1 Fase Metode *Design Thinking*

3.1 Pengumpulan Data (*Emphatise*)

Adapun metode pengumpulan data yang penulis gunakan untuk menyelesaikan penelitian ini adalah:

3.1.1 Wawancara

Wawancara merupakan tahapan untuk mendapatkan sebuah informasi pendapat serta data. Pengumpulan data yang dilakukan pada tahap ini dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada 3 narasumber. Narasumber pertama merupakan seorang penyelenggara acara yaitu Hendrix, narasumber kedua merupakan seorang personil band yaitu Zhulfikar, dan narasumber ketiga merupakan seorang vokalis yaitu Dinda. Pada wawancara tersebut penulis mendapatkan informasi apa yang diinginkan oleh Start up I-Star terkait validasi ide bisnis ini. Adapun alasan penulis memilih 3 narasumber ini yaitu karena para narasumber tersebut memiliki latar belakang pekerjaan atau kegiatan yang berkaitan erat terhadap bahasan yang dibahas oleh penulis.

Pertanyaan yang diberikan bertujuan untuk mengetahui kendala, proses bisnis serta bagaimana cara promosi yang terjadi saat ini. Berikut merupakan beberapa daftar pertanyaan yang akan ditunjukkan:

1. Apakah ada kendala dalam melakukan proses bisnis ini?
2. Apa saja kendala yang sering terjadi dalam melakukan proses bisnis ini?

3. Apakah kendala tersebut sangat berpengaruh terhadap bisnis ini?
4. Bagaimana proses bisnis yang dijalani selama ini?
5. Bagaimana proses transaksi pemesanan jasa yang ada saat ini?
6. Bagaimana cara melakukan promosi jasa pada bisnis ini?
7. Apa saran anda untuk aplikasi yang akan kami kembangkan?

3.1.2 Kuisisioner

Pada tahap pengumpulan data ini juga dilakukan proses penyebaran kuisisioner menggunakan *google form* untuk mengetahui kebutuhan antara pelanggan dan I-Star (perilaku pasar). Tabel rancangan daftar kuisisioner untuk kebutuhan perilaku pasar ditunjukkan pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Rancangan Daftar Kuisisioner Untuk Kebutuhan Perilaku Pasar

Pertanyaan	Tujuan
Usia	Untuk mengetahui apakah pengisian <i>form</i> diisi oleh target pasar yang dituju atau tidak
<i>Gender</i>	Untuk mengetahui pengisian <i>form</i> diisi oleh laki-laki atau perempuan
Profesi	Untuk mengetahui profesi apa yang dilakukan oleh responden
Pernahkan anda mendengar jasa <i>booking</i> artis/talent?	Untuk mengetahui pencairan data dalam validasi ide bisnis I-Star <i>startup</i>
Pernah melakukan pemesanan jasa <i>booking</i> artis?	Untuk mengetahui perilaku responden
Dimana anda biasanya melakukan pemesanan jasa <i>booking</i> artis?	Untuk mengetahui <i>platform</i> yang biasanya digunakan oleh responden
Pernahkan anda mengalami kesulitan dalam mencari artis/talent yang sesuai kriteria?	Untuk mengetahui apakah responden mengalami kesulitan dalam mencari artis/talent
Apakah anda pernah merasa kesulitan untuk mengetahui jadwal artis/talent?	Untuk mengetahui apakah responden merasa kesulitan untuk mengetahui jadwal artis
Pernahkan anda merasa bingung	Untuk mengetahui apakah responden merasa

bagaimana caramenghubungi atau menemui artis?	bingungcara menghubungi artis
Kendala apa yang ada ketika anda melakukan pemesanan jasa artis secara <i>online</i> ?	Untuk mengetahui informasi mengenai keresahan pengguna pada saat melakukan pemesanan jasa artis.
Menurut anda perlukah adanya aplikasi yang dapat memfasilitasi transaksi pemesanan jasa artis antara pelanggan dengan <i>startup</i> ?	Untuk mengetahui apakah responden merasa memerlukan aplikasi untuk memudahkan transaksi pemesanan jasa artis
Menurut anda, fitur apa saja yang diperlukan untuk mempermudah pemesanan jasa artis?	Untuk mengetahui fitur apa saja yang dibutuhkan oleh responden
Lebih nyaman melakukan pemesanan jasa booking artis menggunakan aplikasi <i>mobile</i> atau <i>website</i> ?	Untuk mengetahui perilaku pengguna mengenai <i>platform</i> apa yang nantinya akan digunakan dapat proses pemesanan jasa <i>booking</i> artis.

3.1.3 Empathy Map

Empathy map merupakan metode atau tehnik untuk mengenal *user* guna menyelaraskan strategi dan kebutuhan serta keinginan *user*. *Empathy map* didapat setelah proses wawancara pengguna dilakukan. Dari *emphaty map* dapat diketahui masing – masing kebutuhan pengguna. Berikut ini adalah *emphaty map* yang dibuat berdasarkan hasil wawancara pengguna yang dilakukan.

a. *Says*

Says merupakan kuadran yang berisi tentang apa yang dikatakan oleh pengguna dalam tahap wawancara.

b. *Think*

Think merupakan kuadran yang berisi pemikiran pengguna dan hal apa saja yang penting bagi pengguna.

c. *Does*

Does merupakan cakupan tindakan yang dilakukan pengguna secara fisik.

d. *Feel*

Feel merupakan representasi emosi yang dirasakan oleh pengguna atau bisa disebut dengan kata sifat.

3.2 Analisis Kebutuhan (*Define*)


Analisis kebutuhan adalah proses yang dilakukan setelah melakukan riset. Tahap berisi proses *define*. Proses *define* dilakukan untuk memahami kebutuhan dan masalah yang didapatkan pengguna setelah melakukan proses *emphaty*. Pada tahap analisis penulis melakukan pembuatan *personas* dan memahami alur pengguna saat menggunakan aplikasi.

3.2.1 User Persona

Data yang telah dikumpulkan dari hasil wawancara dan diolah menjadi *Emphaty map* maka selanjutnya diolah menjadi *Personas*. *Personas* sangat berguna dalam memetakan permasalahan dan memudahkan penulis dalam menerjemahkan keinginan dari pengguna itu sendiri. Dari *personas* ini penulis membagikan ke dalam 4 bagian *personas* yaitu data diri *personas*, *goals*, *frustration* dan fitur. Data tersebut didapati dengan menerjemahkan hasil *emphaty map* dan juga wawancara. Ke-empat hal tersebut sangat membantu penulis dalam membangun sebuah aplikasi dikarenakan telah dipetakan dan juga didapati solusinya. Berikut adalah *personas* yang dibuat berdasarkan *Emphaty map*:

- a. *User Persona* Hendrix dapat dilihat pada Gambar 3.2.

Hendrix



Goals

- Perlu adanya sistem booking secara online
- Penyampaian artis yang tersedia

Frustrations

- Belum adanya sistem secara online
- Penyampaian informasi tidak maksimal

"Adanya sistem booking secara online sangat membantu pengguna jasa"

Gambar 3.2 *User Persona* Hendrix

- b. *User Persona* Dinda dapat dilihat pada Gambar 3.3.

Dinda



Goals

- Ada aplikasi yang dapat mengakomodir informasi jadwal artis atau daftar artis yang tersedia
- Diperlukan testimoni dari pengguna
- Promosi sangat diperlukan

Frustrations

- Promosi belum maksimal
- Tidak adanya penyampaian jadwal/ketersediaan artis

"Perlu adanya promosi semaksimal mungkin"

Gambar 3.3 *User Persona* Dinda

c. *User Persona* Zulfikar dapat dilihat pada Gambar 3.4.



Gambar 3.4 *User Persona* Zulfikar

Dari *personas* yang ada memiliki latar belakang yang berbeda membuat penulis mendapatkan gambaran rancangan konsep aplikasi *platform* validasi ide bisnis seperti apa yang dirancang, dari latar belakang beberapa pengguna penulis dapat mempertimbangkan dalam tahap mencari ide dari solusi yang didapatkan nantinya.

3.2.2 Kebutuhan Pengguna

Setelah proses analisis kebutuhan selesai maka didapatkan kebutuhan pengguna. Kebutuhan pengguna ini didapat dari proses *emphaty* dan *define* pada proses sebelumnya. Berikut adalah kebutuhan pengguna:

- a. Tujuan atau *Goals* dari Start Up I-Star dan Pengguna jasa
 1. Memberikan informasi seputar ketersediaan artis yang bisa di-*booking* untuk sebuah *event*.
 2. Membantu pengguna jasa dalam mengetahui fasilitas apa saja yang didapatkan
 3. Membantu pengguna jasa dalam mengetahui jadwal artis
- b. Kesulitan Yang Dialami Start Up I-Star dan Pengguna jasa
 1. Belum adanya sistem *booking* secara online.
 2. Tidak ada informasi mengenai artis seperti jadwal, kemampuan, biaya dan lainnya.

- Pengguna jasa tidak mengetahui bagaimana mekanisme untuk memulai menggunakan pemesanan jasa artis.

Proses yang dilakukan oleh penulis adalah melakukan pengumpulan keseluruhan fitur yang terdapat pada masing – masing *personas*. Masing – masing *personas* satu sama lain memiliki masalah dan kebutuhan yang ada. Maka proses yang dilakukan adalah memilih kebutuhan yang sesuai dengan masalah yang dialami Start Up I-Star dan pengguna jasa.

3.3 Analisis Solusi

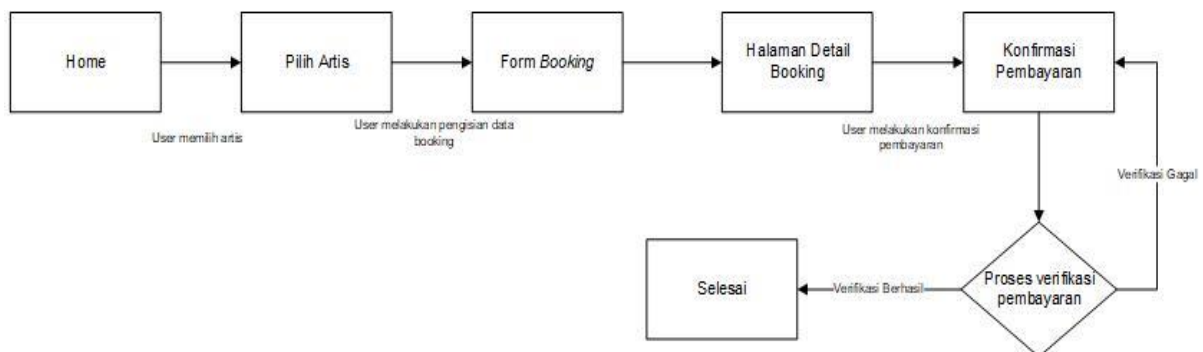
Analisis solusi dilakukan untuk mencari ide solusi dari masalah yang ada. Pada tahap ini setelah melakukan analisis penulis melakukan tahap perancangan. Pada tahap perancangan ini dilakukan proses *user flow* untuk menggambarkan langkah – langkah yang dilakukan oleh pengguna. Terdapat beberapa *user flow* yang digunakan, yaitu *user flow* untuk reservasi, jadwal artis, dan melihat daftar artis. Langkah-langkah dari hasil pembentukan *Empathy map* pada proses sebelumnya. Berikut merupakan penjelasan untuk setiap *user flow*:

3.3.1 User Flow

User Flow berfungsi untuk menggambarkan langkah – langkah yang dilakukan oleh pengguna. Berikut adalah *user flow* yang dilakukan oleh pengguna terhadap sistem.

a. User Flow Melakukan Booking

User Flow ini menggambarkan langkah – langkah saat pengguna melakukan *booking* jasa artis pada aplikasi. *Booking* dapat dipilih berdasarkan artis dan tanggal yang tersedia. Berikut adalah *User Flow* untuk melakukan *booking* dapat dilihat pada Gambar 3.5.



Gambar 3.5 *User Flow* Melakukan *Booking*

b. *User Flow* Memilih Artis

User Flow ini menggambarkan langkah – langkah saat pengguna melakukan memilih artis yang tersedia. Berikut adalah *User Flow* untuk memilih artis dapat dilihat pada Gambar 3.6.



Gambar 3.6 *User Flow* Memilih Artis

c. *User Flow* Melihat Profil Start-up I Star

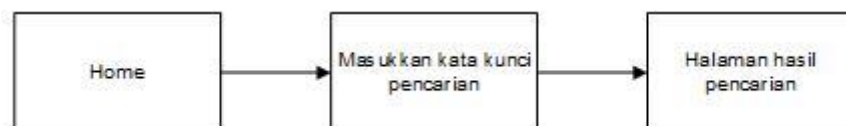
User Flow ini menggambarkan langkah – langkah saat pengguna melihat profil Start-up I Star. Dengan melihat profil Start-up I Star maka pengguna diharapkan menjadi lebih yakin dalam memilih jasa yang disediakan Start-up I Star. Berikut adalah *User Flow* untuk melihat profil Start-up I Star dapat dilihat pada Gambar 3.7.



Gambar 3.7 *User Flow* Melihat Profil Start-up I Star

d. *User Flow* Melakukan Pencarian

User Flow ini menggambarkan langkah – langkah saat pengguna saat melakukan pencarian dengan kata kunci tertentu. Dengan melakukan pencarian ini memudahkan pengguna dalam mencari informasi dan langsung mengarah ke halaman yang dibutuhkan oleh pengguna. Berikut adalah *User Flow* untuk melakukan pencarian dapat dilihat pada Gambar 3.8.



Gambar 3.8 *User Flow* Melakukan Pencarian

3.4 Perancangan (*Prototype*)

Rancangan antar muka harus dibuat mudah dan sederhana dalam alur penggunaannya sehingga pengguna bisa nyaman dalam menggunakan aplikasi yang dibuat berdasarkan *user*

flow yang ada. *Wireframe* ini nantinya menjadi dasar dari pembuatan purwarupa dari aplikasi dengan menyempurnakan pengembangan struktur aplikasi/sistem yang akan dibuat.

3.5 Pengujian (*Testing*)

Pada penelitian ini menggunakan metode pengujian usabilitas untuk menguji sistem yang telah dibuat. Peneliti melakukan demo sistem kepada pengguna dan memberikan kesempatan kepada pengguna untuk berinteraksi dengan sistem. Skala pengukuran variabel dalam penelitian ini mengacu pada Skala Likert (Likert Scale), dimana masing-masing dibuat dengan menggunakan skala 1-5 kategori jawaban, yang masing-masing jawaban diberi nilai atau bobot yaitu banyaknya nilai antara 1 sampai 5 (Ryo Pambudi, 2018).

Tabel 3.2 Tabel Nilai

PK	TS	KS	CS	S	SS
Nilai	1	2	3	4	5

Keterangan:

PK = Pertanyaan Kuisisioner CS =Cukup Setuju
 TS = Tidak Setuju S = Setuju
 KS = Kurang Setuju SS = Sangat Setuju

Tabel 3.3 Rancangan Pengujian Kuisisioner

Pedoman Wawancara User
1. Pengisian data diri <ol style="list-style-type: none"> a. Nama b. Jenis Kelamin c. Usia d. Profesi
Pedoman Wawancara Validasi Prototype I-Star <i>Startup</i>

-
1. Saya Berpikir akan menggunakan sistem ini lagi
 2. Saya merasa sistem ini rumit untuk digunakan
 3. Saya merasa sistem ini mudah untuk digunakan
 4. Saya membutuhkan bantuan dari orang lain atau teknisi dalam menggunakan sistem ini
 5. Saya merasa fitur-fitur sistem ini berjalan dengan semestinya
 6. Saya merasa ada banyak hal yang tidak konsisten (tidak serasi pada sistem ini)
 7. Saya merasa terbantu untuk menemukan artis yang dicari
 8. Saya merasa terbantu dengan adanya fitur pemesanan jasa artis
 9. Saya merasa tidak ada hambatan dalam menggunakan sistem ini
 10. Saya perlu membiasakan diri terlebih dahulu sebelum menggunakan sistem ini
 11. Kritik dan saran untuk ide bisnis I-Star startup
-

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Wawancara

Setelah melakukan wawancara dengan beberapa orang untuk mengetahui kebutuhan ide bisnis I-Star maka didapatkan hasil wawancara. Adapun hasil data wawancara seperti ditunjukkan pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Hasil Data Wawancara

No	Pertanyaan	Partisipan 1	Partisipan 2	Partisipan 3
1	Apakah ada kendala dalam melakukan proses bisnis ini?	Pasti ada kendala seperti kordinasi yang kurang baik pada saat hari H karena persiapan yang kurang matang.	Pastinya kalo kendala pasti ada Cuma ya kendalanya lebih banyak dari <i>internal</i> band biasanya itu karena kadang untuk <i>pasion</i> hobi ketika belum pasti menghasilkan pasti juga mengurangi semangat dari <i>internal</i> band atau <i>personal</i> band.	Kalo untuk kendala sudah pasti ada terutama dari pembookingan dan promosi jasa saya sebagai vokalis.
2	Apa saja kendala yang sering terjadi dalam melakukan proses bisnis ini?	Untuk kendala yang dialami itu pasti ada kesulitan mencocokkan jadwal dengan para band dan negoisasi biaya terhadap artis atau band.	Kendala yang sering terjadi biasanya permasalahan klasik dari internal band yaitu dipermasalahan waktu para personil band pembagian waktu yang memiliki kesibukan masing-masing, harus diperhatikan jadwal manggung dari jauh-jauh hari dan kesehatan para personil band.	Kendala yang dialami buat saya sebagai vokalis solo seringnya mendapatkan jadwal yang bertabrakan dan tidak bisanya menyesuaikan permintaan <i>customer</i>

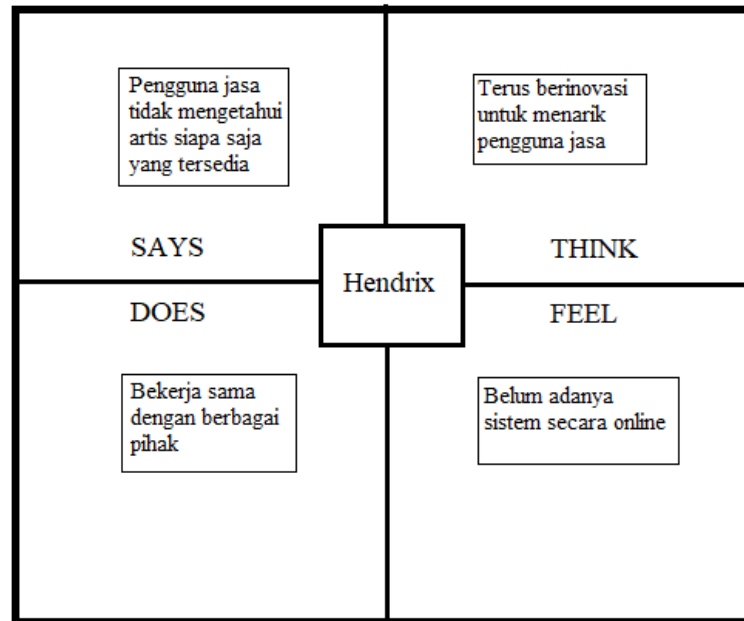
3	Apakah kendala tersebut sangat berpengaruh terhadap bisnis ini?	Berpengaruh karena seperti yang sudah saya jelaskan tadi membuat kita terkadang tidak bisa mendapatkan artis atau band yang kita inginkan karena kurangnya informasi terhadap ketersediaan band tersebut pada tanggal yang sudah kita tentukan adapun masalah lainnya seperti biaya yang sewaktu-waktu bisa berubah dapat berpengaruh terhadap penentuan harga tiket serta penyesuaian kuota penonton.	Cukup berpengaruh karena ketika kita kurang memahami dari segi <i>internal</i> band terlalu mencari <i>branding event</i> semua di terima tetapi banyak masalah pada point kedua tidak diperhatikan harus bersikap adil dalam mencari promotor dan keharmonisan personilnya.	Cukup berpengaruh karena misalnya jadwal yang sangat padat dapat mengurangi performa ketika tampil.
4	Bagaimana proses bisnis yang dijalani selama ini?	Selama ini kita selalu berusaha melakukannya secara maksimal tetapi ada saja kendala yang dialami seperti hal-hal yang sudah saya sampaikan tadi.	Kalo misalnya selama ini tergantung promotor tergantung juga ke <i>event</i> tergantung acara-acara yang skena atau genre agar bisa menyesuaikan masyarakat lebih ke mengungkapkan ke <i>pasion</i> band kita.	Untuk proses bisnis yang saya lakukan sejauh ini masih tergolong lancar hanya saja terkadang terjadi kendala pada proses penyesuaian jadwal tampil.
5	Bagaimana proses transaksi <i>booking</i> yang ada saat ini?	Selama ini kita masih menggunakan cara dengan mencari <i>contact person</i> para <i>talent</i> yang akan kita gunakan.	Kalo untuk transaksi atau <i>booking</i> biasanya yang pasti dari relasi termasuk dari gimana band mempunyai <i>fanbase</i> dikalangan masyarakat di sektor industri musiknya.	Untuk proses transaksi <i>booking</i> selama ini saya melakukannya langsung dari saya sendiri.

6	Bagaimana cara melakukan promosi jasa pada bisnis ini?	Untuk promosi biasanya kita memanfaatkan <i>social media</i> sebagai promosi iklan.	Untuk promosi biasanya nya banyak cara biasanya tergantung efektivitas kita dalam berpromosi kreativitas konsistensi dan target pasar itu harus tepat.	Biasanya saya dalam mempromosikannya masih terbilang sangat <i>simple</i> yaitu iklan melalui <i>social media</i> dan omongan dari orang ke orang.
7	Apa saran anda untuk aplikasi yang akan kami kembangkan?	Membuat aplikasi yang memudahkan terutama untuk membooking artis yang sesuai dengan apa yang kita inginkan.	Untuk saran semoga aplikasi ini dapat di akses dengan mudah dalam pembookingan band ini.	Dapat mudah digunakan dan bisa mengatur para jadwal vokalis yang ingin <i>perform</i> .

Berdasarkan hasil wawancara di atas, sebagian besar informasi yang didapatkan mengarah kepada untuk mengetahui respon responden kepada bisnis I-Star dengan membawa berbagai fitur yang akan mengatasi keresahan calon pengguna dalam proses pemesanan jasa artis. Keresahan calon pengguna jasa diantaranya kesulitan dalam mencari *talent* yang sesuai, tidak adanya informasi mengenai jadwal dan biaya serta kurangnya informasi cara untuk melakukan pemesanan jasa artis. Dalam hal ini ditemukan informasi mengenai keinginan dan kebutuhan narasumber yang dapat dijadikan acuan dalam pengembangan aplikasi I-Star sebagai *startup*. Kesimpulan yang didapatkan hasil pengolahan informasi yang didapatkan melalui hasil wawancara adalah untuk memnuhi keinginan dan kebutuhan pengguna terhadap layanan-layanan yang nantinya akan di aplikasikan pada *startup* I-Star sehingga dalam proses pembangunan ide dan aplikasi I-Star diharapkan fitur-fitur yang tercipta dapat memenuhi kebutuhan serta keinginan pengguna berdasarkan informasi yang diperoleh responden.

4.2 Hasil *Empathy Map*

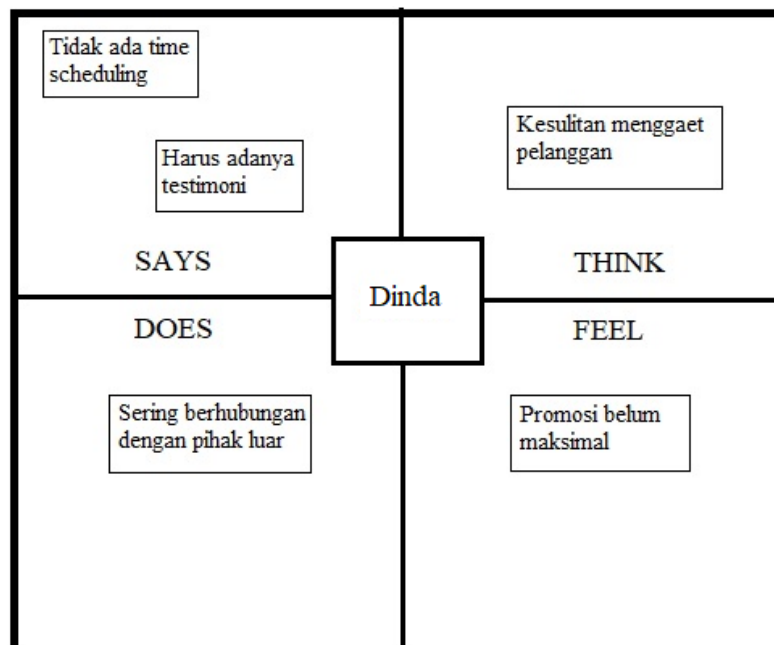
a. *Empathy map* dapat dilihat pada Gambar 4.1 *Empathy map* Hendrix



Gambar 4.1 *Empathy Map* Hendrix

Dari *emphaty map* Hendrix menunjukkan bahwa pengguna jasa membutuhkan visualisasi terkait fitur yang dapat memberikan informasi artis yang tersedia. Selain itu Hendrix juga menginginkan adanya fitur sistem *booking* secara *online*.

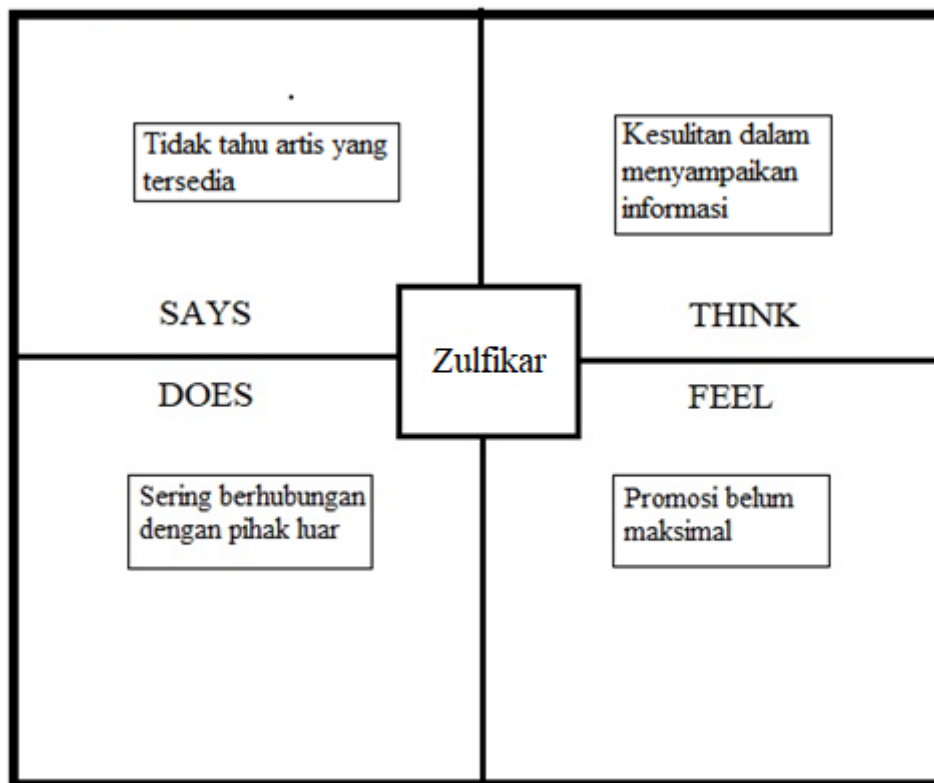
b. *Emphaty map* dapat dilihat pada Gambar 4.2 *Emphaty map* Dinda



Gambar 4.2 *Empathy Map* Dinda

Dari *emphaty map* Dinda menunjukkan bahwa pengguna jasa membutuhkan fitur penjadwalan dan testimoni. Selain itu Dinda juga menginginkan adanya fitur sistem *online* dapat meningkatkan promosi.

c. *Empathy map* dapat dilihat pada Gambar 4.3 *Empathy map* Zulfikar



Gambar 4.3 *Empathy Map* Zulfikar

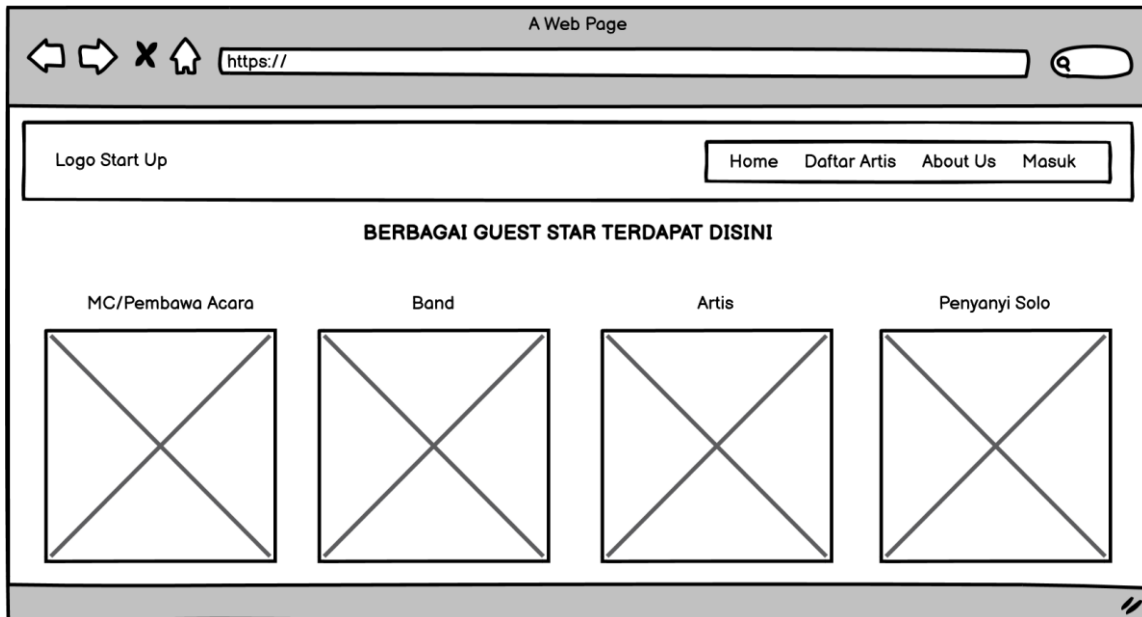
Dari *emphaty map* Zulfikar menunjukkan bahwa dibutuhkannya sistem yang dapat memberikan fitur jadwal ketersediaan artis dan promosi.

4.3 *Wireframe*

Wireframe dibuat berdasarkan hasil pada proses *emphaty* sampai dengan *define* dari hasil analisis kebutuhan pengguna serta tujuan dari pengguna.

a. *Wireframe* Halaman Awal

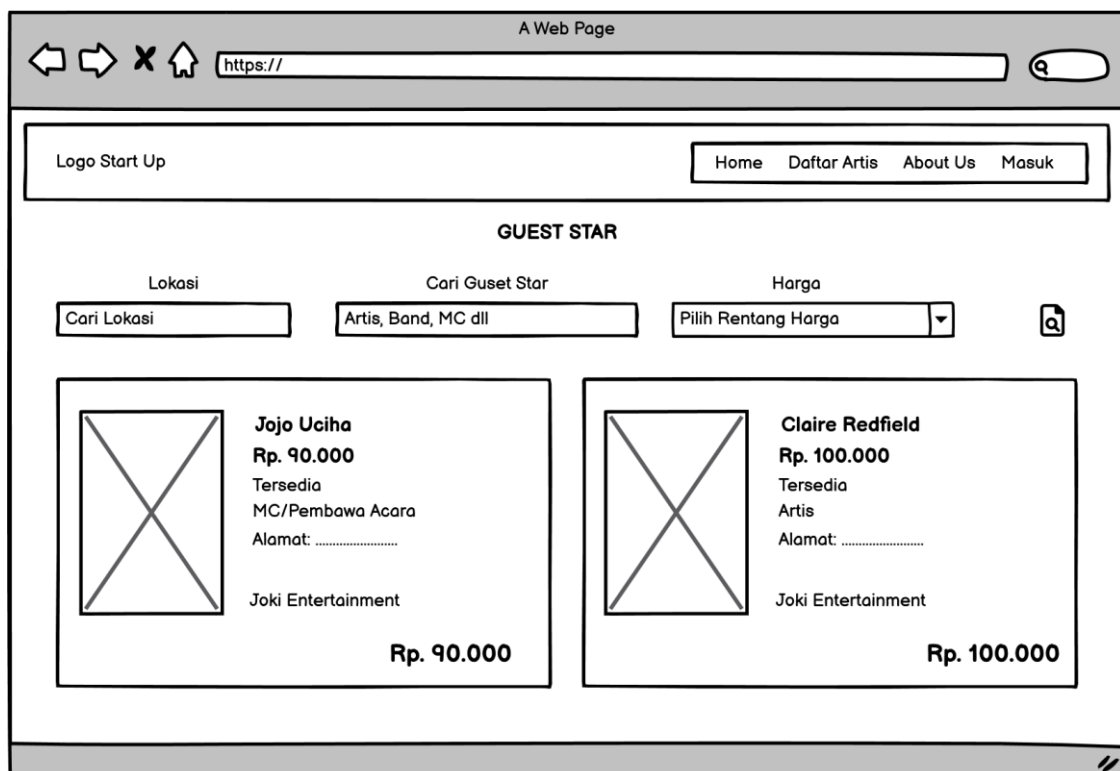
Halaman awal merupakan halaman web yang pertama kali diakses oleh pengguna. Halaman ini menampilkan *form* pencarian dan data artis berdasarkan kategori seperti pembawa acara, band, artis, penyanyi solo dan lainnya. Selain itu halaman ini juga menampilkan daftar artis berupa *thumbnail*. Tampilan rancangan halaman awal ditunjukkan pada Gambar 4.4.



Gambar 4.4 Rancangan Tampilan Halaman Awal

b. *Wireframe* Daftar Artis

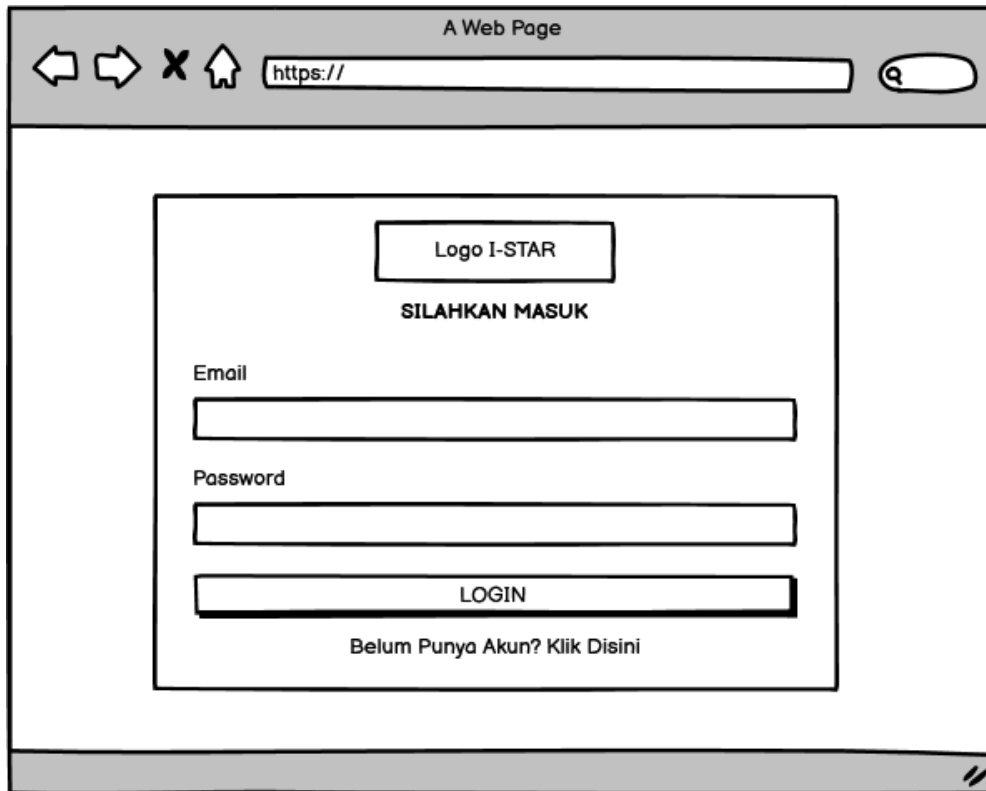
Halaman daftar artis menampilkan semua daftar artis yang ada. Informasi yang ditampilkan adalah nama artis, foto, ketersediaan artis, biaya jasa pemesanan dan lainnya. Tampilan rancangan halaman daftar artis ditunjukkan pada Gambar 4.5.



Gambar 4.5 Rancangan Tampilan Halaman Daftar Artis

c. *Wireframe Login*

Halaman *login* merupakan halaman yang digunakan oleh pengguna untuk dapat masuk ke sistem. Sebelum melakukan transaksi *booking* maka pengguna diharuskan untuk *login* terlebih dahulu. Tampilan rancangan *form login* ditunjukkan pada Gambar 4.6.



The image shows a wireframe of a login form within a browser window. The browser window has a title bar that says "A Web Page" and a address bar containing "https://". The login form is centered and contains the following elements: a box labeled "Logo I-STAR", the text "SILAHKAN MASUK", an "Email" label followed by a text input field, a "Password" label followed by a text input field, a "LOGIN" button, and a link that says "Belum Punya Akun? Klik Disini".

Gambar 4.6 Rancangan *Form Login*

Jika pengguna belum mempunyai akun maka pengguna diharuskan untuk mendaftar terlebih dahulu. *Form register* terdiri dari dua jenis yaitu *register* sebagai penyewa dan *register* sebagai manajemen. *Form register* penyewa ini terdiri dari *form* nama lengkap, email, nomor telepon, alamat dan *password*. Tampilan rancangan *form register* penyewa ditunjukkan pada Gambar 4.7.

A Web Page

https://

Logo I-STAR

Daftar dan Cari Guset Starmu

Daftar Sebagai Manajemen? Klik Disini

Nama Lengkap

No. Handphone

Alamat

Email

Password

DAFTAR

Sudah Punya Akun? Klik Disini

Gambar 4.7 Rancangan *Form Register Penyewa*

Jika ingin mendaftar sebagai manajemen maka pengguna dapat memilih menu mendaftar sebagai manajemen. *Form register* manajemen terdiri dari *form* nama manajemen, lokasi, nomor telepon, email dan *password*. Tampilan rancangan *form register* manajemen ditunjukkan pada Gambar 4.8.

A Web Page

https://

Logo I-STAR

Daftarkan Guset Star Anda

Daftar Sebagai Penyewa? Klik Disini

Nama Manajemen

Lokasi

No. Handphone

Email

Password

DAFTAR

Sudah Punya Akun? Klik Disini

Gambar 4.8 Rancangan *Form Register* Manajemen

d. *Wireframe Form Booking*

Halaman *form booking* merupakan halaman yang digunakan oleh penyewa untuk dapat menyewa jasa artis tersebut. Halaman *form* sewa akan muncul setelah penyewa mengklik menu harga pada halaman awal atau halaman daftar artis. *Form* ini berisi tanggal acara, deskripsi/waktu, lokasi kegiatan dan biaya sewa artis tersebut. Tampilan rancangan *form booking* ditunjukkan pada Gambar 4.9.

A Web Page

Logo Start Up Home Daftar Artis About Us Profil

GUEST STAR

Jojo Uciha
Rp. 90.000
Tersedia
MC/Pembawa Acara
Alamat:
Joki Entertainment

Tanggal

Deskripsi/Waktu

Lokas Kegiatan

Durasi/Jam

Gambar 4.9 Rancangan *Form Booking*

Setelah proses *booking* selesai maka sistem akan menampilkan halaman riwayat *booking* yang berisi data *booking* yang sudah pernah dilakukan. Tampilan riwayat data *booking* ditunjukkan pada Gambar 4.10.

A Web Page

Logo Start Up Home Daftar Artis About Us Profil

No ▲	Tanggal	Deskripsi	Lokasi	Guest Star	Harga/Jam	Foto	Aksi	Status
1	22 September 2022	Tes	Tes	Young Lex - 100 Entertainment	Rp. 1.100.000	Foto	Bayar	Belum mengupload

Gambar 4.10 Rancangan Halaman Riwayat *Booking*

Pada halaman ini juga menampilkan form konfirmasi pembayaran dengan cara upload bukti pembayaran jika penyewa sudah melakukan pembayaran. Tampilan form konfirmasi pembayaran ditunjukkan pada Gambar 4.11.

Gambar 4.11 Rancangan Halaman *Form* Konfirmasi Pembayaran

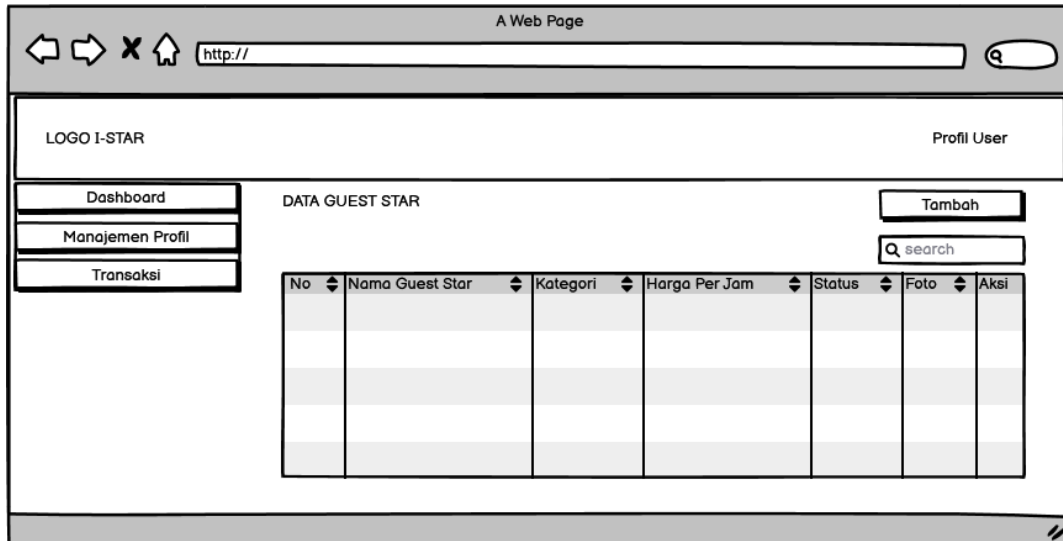
e. *Wireframe* Dashboard Manajemen

Halaman *dashboard* manajemen merupakan halaman yang terbuka setelah manajemen *login* ke sistem. Halaman ini menampilkan informasi jumlah artis, dan jumlah hasil keuntungan. Tampilan rancangan halaman *dashboard* manajemen ditunjukkan pada Gambar 4.12.

Gambar 4.12 Rancangan Tampilan Halaman *Dashboard* Manajemen

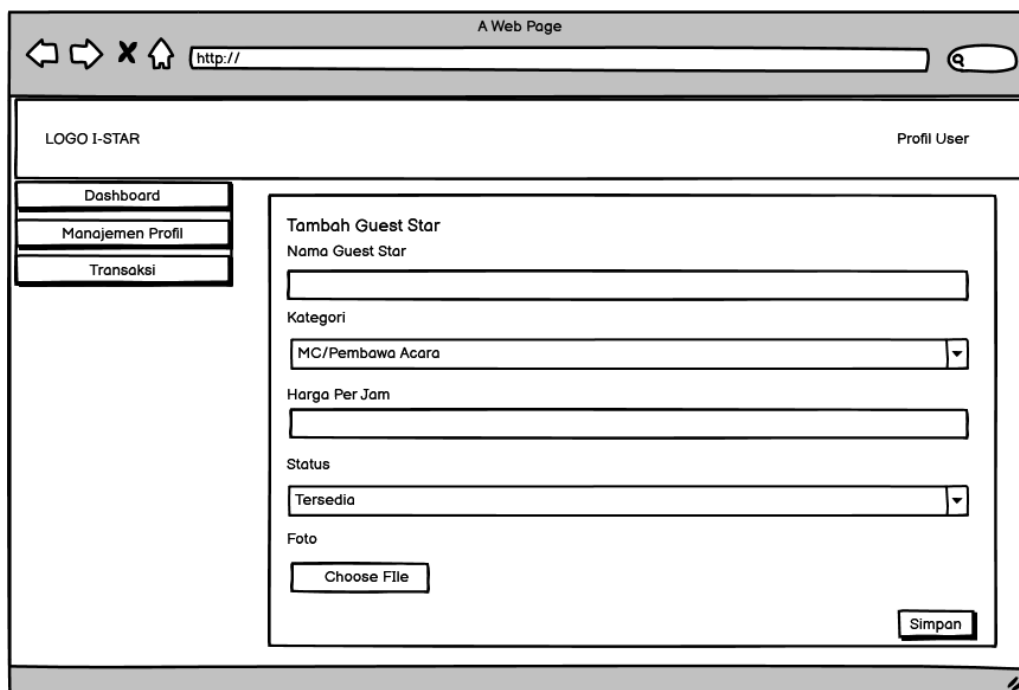
f. Wireframe Manajemen Profil

Halaman manajemen profil merupakan halaman yang berisi daftar artis yang dimiliki oleh sebuah manajemen. Pada halaman ini, manajemen dapat menambah, mengubah dan menghapus data artis. Tampilan rancangan halaman manajemen profil ditunjukkan pada Gambar 4.13.



Gambar 4.13 Rancangan Tampilan Halaman Manajemen Profil

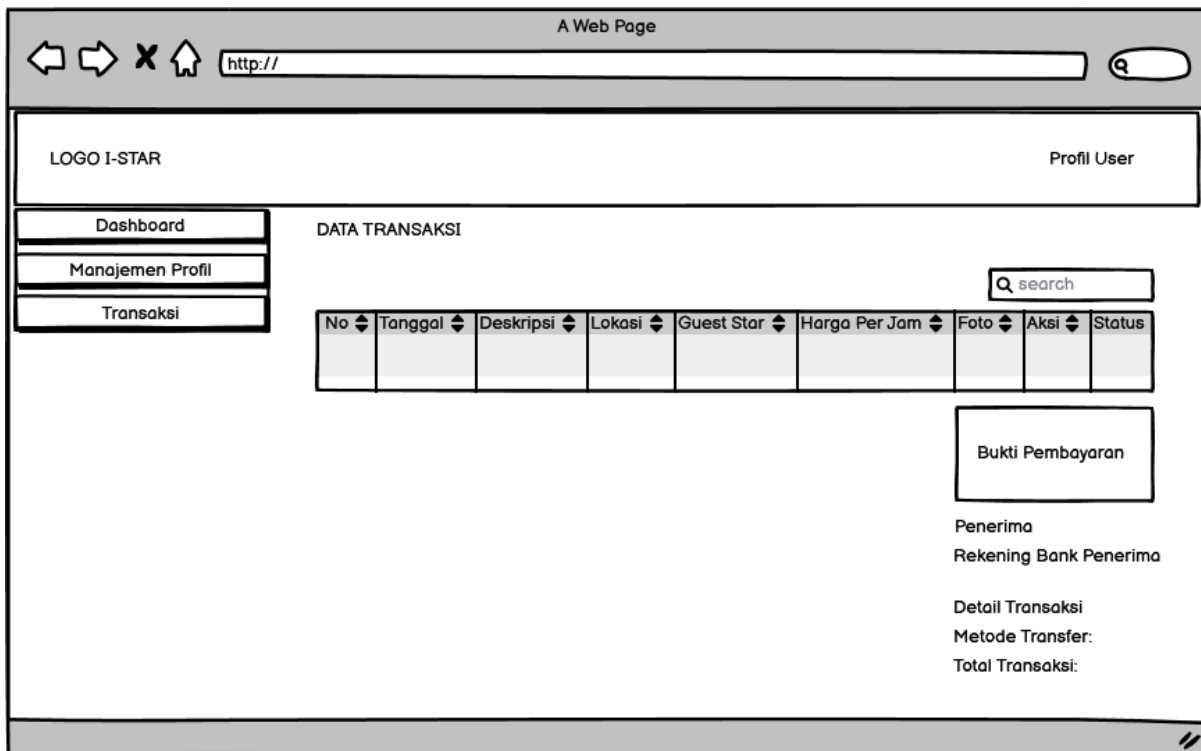
Jika pengguna mengklik menu tambah maka diarahkan ke halaman tambah artis. Halaman ini berisi *form* nama artis, kategori, harga per jam, status dan foto. Tampilan rancangan form tambah artis ditampilkan pada Gambar 4.14.



Gambar 4.14 Rancangan Tampilan Halaman Tambah Artis

g. Wireframe Transaksi

Halaman transaksi merupakan halaman yang digunakan manajemen untuk mengelola data transaksi *booking* artis yang dilakukan oleh penyewa. Pada halaman ini, manajemen dapat mengubah status penyewaan menjadi selesai jika proses sewa sudah selesai. Tampilan rancangan halaman transaksi ditunjukkan pada Gambar 4.15.



Gambar 4.15 Rancangan Tampilan Halaman Transaksi

4.4 Hasil

Pada tahapan ini didapatkan hasil yang berupa gagasan ide dan konsep yang dilakukan melalui metode *design thinking*. Pada tahapan ini akan dijelaskan ide konsep dan model bisnis ini untuk mengembangkan I-Star sebagai sebuah *startup* dalam bidang jasa *booking* artis. Ide, konsep, dan model bisnis ini menjadi acuan oleh anggota tim yang memiliki peranan masing-masing. Saat ini permasalahan yang dihadapi oleh *client* adalah kesulitan dalam menentukan artis karena berbagai hambatan seperti jadwal yang tidak diketahui, bayaran masing-masing artis, keahlian, serta informasi-informasi lainnya yang diperlukan untuk mengisi acara. Fenomena tersebut menimbulkan tingginya minat pasar terhadap kebutuhan jasa *booking agent* dalam membantu penyelenggaraan sebuah penyelenggaraan *event*.

4.4.1 Aktivitas Perintisan Ide Bisnis

Bisnis *startup* biasanya lebih mengutamakan ide-ide baru dan memberi solusi permasalahan bagi konsumen. Pada perintisan ide bisnis *startup* I-Star, terdapat berbagai aktivitas yang dapat menunjang pembentukan ide bisnis yang matang. Aktivitas tersebut dilakukan secara berkelompok yang berisikan tiga orang dengan peran masing-masing yaitu:

- a. *Hustler* yang bertugas melakukan analisis ide bisnis *startup* dan melakukan pencarian peluang pasar.
- b. *Hipster* yang bertanggung jawab atas desain atarmuka *platform* yang nantinya akan digunakan.
- c. *Hacker* yang bertanggung jawab atas aktivitas *coding* untuk membangun *backend* sistem dari sebuah *startup*.

4.4.2 Deskripsi I-Star

a. Profil I-Star

I STAR adalah platform digital untuk mempermudah anda menemukan *guest star* sesuai keinginan anda. Tidak hanya itu sebagai *guest star* pun anda hanya perlu mendaftarkan diri atau *group* musik anda dan menawarkan jasa anda sebagai *guest star* pada *platform* digital ini. Tidak hanya *group* musik, terdapat juga MC (*master ceremony*) dan penyiar yang dapat anda *booking* untuk *event* yang anda kelola.

b. Platform Yang Digunakan

Dalam pembangunan *startup* I-Star dalam bidang pemesanan jasa artis, jenis *platform* yang digunakan sebagai awal pengembangan adalah aplikasi berbasis *website*. Pemilihan aplikasi berbasis *website* sebagai *platform* yang digunakan pada *startup* I-Star lebih dikarenakan kemudahan dalam mengakses informasi oleh pengguna. Pemilihan *platform website* juga berdasarkan kepada validasi sasaran pengguna yang didapat dari penyebaran kuisisioner secara *online* pada tahapan sebelumnya. Desain aplikasi dibuat dengan tampilan yang sederhana agar tidak membingungkan pengguna.

c. Produk I-Star

I-Star adalah perusahaan Start Up rintisan yang memfasilitasi antara artis dan pihak pengguna jasa. I-Star dapat membantu pengguna jasa untuk mengetahui jadwal artis, bayaran artis, keahlian yang dimiliki artis seperti penyanyi, grup band, MC/Pembawa acara, serta

biodata artis tersebut termasuk alamat, dan kolom pemesanan yang disediakan dalam website I-Star tersebut. Fitur yang dimiliki I-Star adalah berupa fitur pemesanan secara online kepada tim manajemen *talent* tersebut.

4.4.3 Sistem Pemesanan Di I-Star

Sistem secara sederhana dapat diartikan sebagai suatu kumpulan dari unsur atau variable-variabel yang saling tergantung satu sama lain. Sistem pemesanan pada I-Star ini terdiri dari komponen-komponen yang saling berinteraksi satu sama lain membentuk kesatuan untuk mencapai sasaran. Sistem yang sedang berjalan saat ini yaitu sebagai berikut:

1. Halaman awal

Pengguna dapat melihat tampilan daftar artis dan pembawa acara berupa *thumbnail*,

2. Register

Pada point ini pengguna melakukan pendaftaran atau memasukkan akun yang sudah terdaftar,

3. *Booking*

Pengguna diarahkan kehalaman *form booking* untuk menyewa jasa artis,

4. Pembayaran

Pengguna melakukan pembayaran dengan cara mengupload bukti pembayaran pada sistem I-Star.

Dengan adanya sistem pemesanan pada aplikasi I-Star ini diharapkan prospek bisnis kami kedepannya ini dapat menjadi platform yang bisa membantu *event organizer* dalam mengatur *event* secara hampir keseluruhan, dimulai dari ticketing, pencarian *guest star*, pencarian lokasi dan sebagainya.

4.5 Hasil Dari Proses Metodologi *Design Thinking*

4.5.1 *Empathize*

Empathize memiliki tiga tahapan yaitu *observe*, *engage*, dan *immerse*. Pada tahapan *observe* terlibat secara langsung merasakan pengalaman *user* menghadapi permasalahan yang terjadi. Tahap selanjutnya yaitu *engage* yang dilakukan dengan cara terlibat langsung dengan pengguna untuk mengungkapkan apa yang ada di pikiran pengguna. Tahap terakhir yaitu *immerse* dilakukan dengan mencoba merasakan situasi yang dialami oleh pengguna. Cukup empaty karena penulis secara langsung melakukan observasi serta wawancara terhadap

pengguna. Pada tahap ini pengetahuan, informasi, pengetahuan dan kebutuhan dijadikan acuan awal untuk membangun ide bisnis *startup* I-Star. Tahapan *empathize* ditunjukkan pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Tahapan *Empethize*

Tahapan	Penjelasan
Observasi	Pada tahapan observasi yang dilakukan adalah menyebar kuisisioner secara <i>online</i> dengan <i>google form</i> dan penggalian segala jenis informasi terkait sistem bisnis yang memiliki konsep serupa. Pada penyebaran kuisisioner dan penggalian informasi sistem bisnis pemesanan jasa artis <i>online</i> bertujuan agar dapat mengetahui kebutuhan pengguna terhadap bisnis yang nantinya akan dikembangkan dalam bentuk <i>platform</i> . Selain itu juga untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan kompetitor yang nantinya akan menjadi rujukan dalam membuat sebuah <i>platform</i> yang baru.
<i>Engage dan Immerse</i>	Pada tahapan <i>engage</i> dan <i>immerse</i> dilakukan dengan cara wawancara langsung kepada sasaran pengguna yang telah ditetapkan sebelumnya. Wawancara dilakukan kepada dua orang yang berumur 22 tahun. Proses wawancara yang pertama dilakukan dengan proses wawancara langsung dimana pewawancara memberikan pertanyaan secara bebas sesuai alur yang sudah dibuat pewawancara untuk narasumber. Pertanyaan yang diajukan kepada narasumber lebih mengarah kepada apa sajakah kendala yang dirasakan saat akan memesan jasa artis untuk mengisi sebuah <i>event</i> yang dia adakan. Selain itu pertanyaan selanjutnya yang diberikan kepada narasumber lebih mengarah kepada fitur apa sajakah yang diharapkan dari aplikasi I-Star.

Kebutuhan Perilaku Pasar

Untuk mengetahui kebutuhan pelanggan dan I-Star *Startup* maka dilakukan penyebaran kuisisioner *online* melalui *google form*. Penyebaran kuisisioner ini ditujukan untuk mengetahui kebutuhan antara pelanggan dan I-Star terhadap bisnis yang akan dijalankan. Metode yang

digunakan dalam perhitungan pengisian kuisioner ini ialah menggunakan metode *Skala Likert* yaitu suatu metode yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi seseorang atau kelompok dalam menghadapi masah sosial. Berikut ini meruapakan rangkuman dari daftar pertanyaan, tujuan, dan hasil dari pertanyaan yang diisi oleh 13 respoden melalui kuisioner *online* yang dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3 Tabel Kuisioner

Pertanyaan	Tujuan	Hasil Pertanyaan
Usia	Untuk mengetahui apakah pengisian <i>form</i> diisi oleh target pasar yang dituju atau tidak	Pengisian <i>form</i> didominasi oleh responden yang berusia 22 hingga 25 tahun. <i>Range</i> usia responden yang mengisi <i>form</i> ini adalah 19 hingga diatas 31 tahun.
<i>Gender</i>	Untuk mengetahui pengisian <i>form</i> diisi oleh laki-laki atau perempuan	Pengisian <i>form</i> lebih banyak diisi oleh laki-laki (7 responden) dibandingkan dengan perempuan (6 responden).
Profesi	Untuk mengetahui profesi apa yang dilakukan oleh responden	Profesi terbesar dalam pengisian <i>form</i> ini adalah mahasiswa (11 responden), selanjutnya diikuti dengan profesi pelajar (1 responden) dan terakhir diisi dengan profesi ibu rumah tangga (IRT) (1 responden)
Pernahkan anda mendengar jasa <i>booking</i> artis/talent?	Untuk mengetahui pencairan data dalam validasi ide bisnis I-Star <i>startup</i>	Sebanyak 10 responden menjawab pernah mendengar bisnis jasa booking artis dan 3 responden menjawab tidak pernah mendengar bisnis tersebut. Hal yang dilakukan

		terhadap responden yang menjawab tidak pernah adalah dengan memberitahu mengenai bisnis pemesanan jasa artis untuk sebuah <i>event</i>
Pernah melakukan pemesanan jasa <i>booking</i> artis?	Untuk mengetahui perilaku responden	Sebanyak 3 responden menjawab pernah melakukan jasa <i>booking</i> artis dan sisanya menjawab tidak pernah. Hal yang dilakukan terhadap responden yang menjawab tidak pernah adalah dengan memberitahu cara untuk melakukan pemesanan jasa artis untuk sebuah <i>event</i>
Dimana anda biasanya melakukan pemesanan jasa <i>booking</i> artis?	Untuk mengetahui platform yang biasanya digunakan oleh responden	Sebanyak 1 responden menjawab aplikasi Whatsapp, 1 responden menjawab manager artis dan lainnya menjawab tidak tahu
Pernahkan anda mengalami kesulitan dalam mencari artis/talent yang sesuai kriteria?	Untuk mengetahui apakah responden mengalami kesulitan dalam mencari artis/talent	Sebanyak 4 responden menjawab pernah dan sisanya menjawab tidak pernah
Apakah anda pernah merasa kesulitan untuk mengetahui jadwal artis/talent?	Untuk mengetahui apakah responden merasa kesulitan untuk mengetahui jadwal artis	Sebanyak 5 responden menjawab pernah dan sisanya menjawab tidak pernah
Pernahkan anda merasa bingung bagaimana cara menghubungi atau menemui artis?	Untuk mengetahui apakah responden merasa bingung cara menghubungi artis	Sebanyak 4 responden menjawab pernah dan sisanya menjawab tidak pernah

Kendala apa yang ada ketika anda melakukan pemesanan jasa <i>booking</i> artis secara <i>online</i> ?	Untuk mengetahui informasi mengenai keresehan pengguna pada saat melakukan pemesanan jasa <i>booking</i> artis.	Sebagian besar responden menjawab respon lambat. Selain itu juga ada yang menjawab biaya dan menyesuaikan jadwal dengan talent
Menurut anda perlukah adanya aplikasi yang dapat memfasilitasi transaksi pemesanan jasa <i>booking</i> artis antara pelanggan dengan <i>startup</i> ?	Untuk mengetahui apakah responden merasa memerlukan aplikasi untuk memudahkan transaksi pemesanan jasa <i>booking</i> artis	Semua respondend menjawab perlu
Menurut anda, fitur apa saja yang diperlukan untuk mempermudah pemesanan jasa booking artis?	Untuk mengetahui fitur apa saja yang dibutuhkan oleh responden	Responden mengharapkan adanya fitur jadwal artis, experience, decision detail, jadwal ketersediaan, personal massage, kriteria kebutuhan artis, dan tarif harga sesuai kebutuhan serta rate card
Lebih nyaman melakukan pemesanan jasa booking artis menggunakan aplikasi <i>mobile</i> atau <i>website</i> ?	Untuk mengetahui perilaku pengguna mengenai <i>platform</i> apa yang nantinya akan digunakan dapat proses pemesanan jasa <i>booking</i> artis.	Sebanyak 11 responden menjawab mobile, 1 responden menjawab website dan 1 responden tidak menjawab

4.5.2 Define

Hasil dari tahap *define* ialah berfokus pada pemasalahan dan kebutuhan *user* sehingga berdasarkan permasalahan yang ada, pelanggan membutuhkan sebuah media atau sarana yang mampu mengatasi memberikan informasi jadwal, biaya kemampuan dan dapat digunakan sebagai media pemesanan jasa artis secara online. Pada penelitian ini, penulis menawarkan *Ide Bisnis I-Star Startup*, yaitu suatu media yang berfungsi untuk memfasilitasi pelanggan dengan artis/talent sehingga pelanggan dapat memhetahui inform,asi secara detail mengenai artis tersebut. Selain itu juga dapat melakukan pemesanan jasa artis.

Proses Bisnis

Pelanggan dapat melakukan pemesanan jasa artis dengan cara mengakses website I-Star kemudian mencari artis/*talent* yang diinginkan. Jika artis sudah ditemukan maka dilanjutkan dengan cara mengisi *form* pemesanan. Proses pemesanan hanya dapat dilakukan jika pelanggan sudah terdaftar sebagai member. Jika pelanggan belum mempunyai akun member maka diharuskan terlebih dahulu untuk mendaftar. Pada *form* pemesanan ini terdiri dari *form* tanggal acara, deskripsi, lokasi kegiatan dan durasi waktu. Setelah proses pemesanan selesai maka akan muncul detail pemesanan, total pembayaran dan cara pembayaran dengan cara melakukan transfer ke salah satu rekening yang tertera. Jika sudah melakukan pembayaran maka pelanggan diharapkan untuk melakukan konfirmasi pembayaran agar bisa diproses oleh admin. Jika admin sudah memverifikasi data pembayaran tersebut maka dapat mengubah status menjadi selesai dan proses transaksi pemesanan dianggap selesai.

4.5.3 Ideate

Dalam tahapan ini lebih memfokuskan kepada solusi untuk permasalahan yang sudah ditetapkan pada tahapan *define*. Dalam proses pencarian solusi, langkah yang dilakukan adalah diskusi yang dilakukan bersama anggota tim sebagai tim peneliti dan juga selaku *founder* yang terdiri dari dua orang. Dalam proses ini didapatkan aspek-aspek yang menjadi ide konsep dasar I-Star akan dikembangkan menjadi sebuah *startup*. Penentuan beberapa aspek ini berdasarkan permasalahan yang sudah ditemukan dalam tahapan *define* yang terdiri dari lima poin yang nantinya akan ditemukan solusinya dan solusi tersebut akan dikembangkan menjadi ide bisnis I-Star *startup*.

Konsep awal yang dirundingkan bersama tim adalah pengguna dapat menjalankan dua peran dalam aplikasi ini. Pertama, berperan sebagai pelanggan yang mencari/ingin menyewa jasa artis/*talent*, dan yang kedua pengguna dapat berperan sebagai pihak *startup* melalui aplikasi. Peranan pengguna sebagai pelanggan dapat diartikan sebagai pengguna yang dapat mencari dan menemukan artis/*talent* serta memudahkan pengguna sebagai penyewa jasa mengingat fitur yang ditawarkan dapat melakukan pemesanan jasa artis secara *online*. Sedangkan peranan pengguna sebagai *startup* adalah mereka dapat menangani transaksi pemesanan jasa serta memberikan informasi artis/*talent* secara detail ke masyarakat umum.

Pada proses pemilihan *platform* apa yang akan digunakan pada ide bisnis I-Star, telah ditentukan satu jenis *platform* yang akan digunakan. *Website* yang difungsikan sebagai

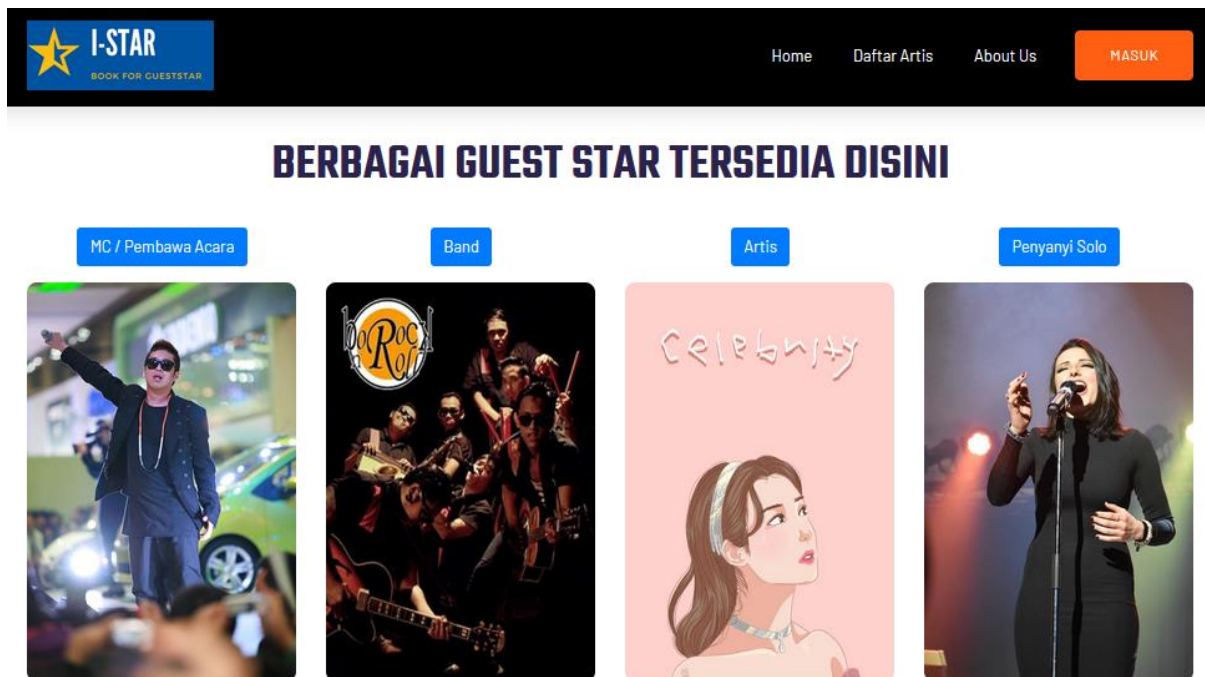
landing page. Web ini berfungsi sebagai sarana untuk memberikan informasi mengenai artis/talent, jadwal, biaya, dan *event* yang akan diadakan guna mengembangkan kelangsungan bisnis I-Star ke depannya.

4.5.4 *Prototype*

Dalam tahap ini Auctentik membuat *prototype* sebagai bentuk nyata dari ide yang sudah dirancang bersama tim. *Prototype* yang dibuat dengan menggunakan aplikasi balsamiq, I-Star membuat *prototype* dengan desain antarmuka yang interaktif sehingga calon pengguna dapat secara mudah menggali informasi apa saja yang di tampilan di dalam *prototype* tersebut. Berdasarkan hasil perundingan pada tahapan *ideate platform*, *Mobile Application* dipilih sebagai purwarupa dengan tujuan untuk menunjukan secara garis besar proses penggunaan aplikasi untuk memesan jasa artis secara *online*.

a. Tampilan *Home* Publik

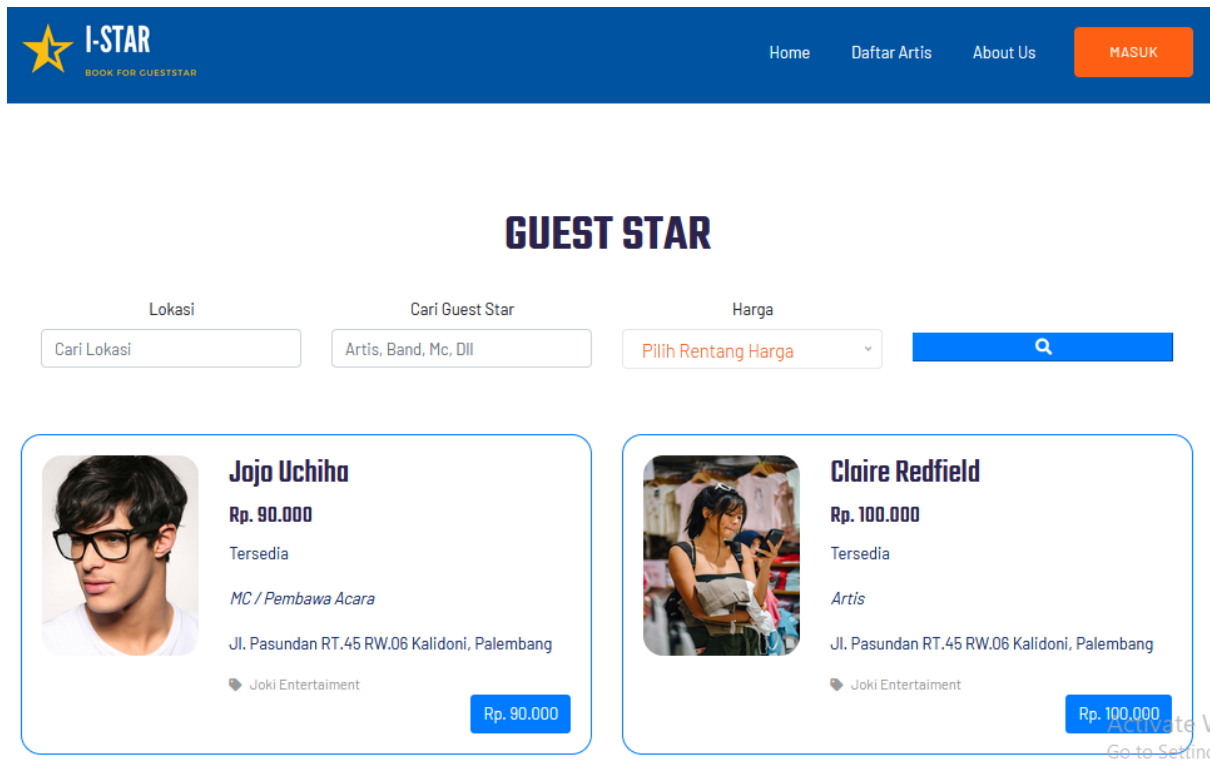
Halaman home publik merupakan halaman web yang pertama kali diakses oleh pengguna. Halaman ini menampilkan *form* pencarian yang dapat digunakan untuk mencari artis dengan kata kunci tertentu dan data artis berdasarkan kategori seperti pembawa acara, band, artis, penyanyi solo dan lainnya. Selain itu halaman ini juga menampilkan daftar artis berupa *thumbnail*. Tampilan halaman home ditunjukkan pada Gambar 4.16.



Gambar 4.16 Tampilan Halaman *Home*

b. Tampilan Halaman Daftar Artis

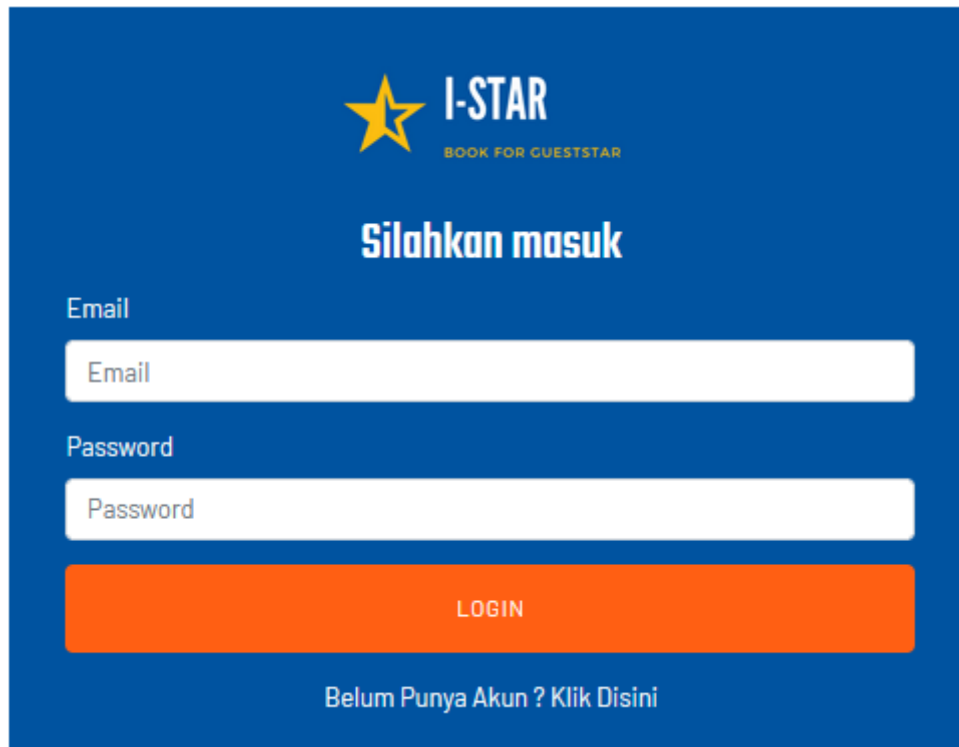
Halaman daftar artis merupakan halaman menampilkan semua daftar artis yang ada. Informasi yang ditampilkan adalah nama artis, foto, ketersediaan artis, biaya jasa dan lainnya. Pada bagian atas juga terdapat menu pencarian. Kolom pencarian juga disediakan untuk memudahkan pengguna dalam mencari barang tertentu yang diinginkannya. Tampilan rancangan halaman daftar artis ditunjukkan pada Gambar 4.17.



Gambar 4.17 Tampilan Halaman Daftar Artis

c. Tampilan Form Login

Halaman *form login* merupakan halaman yang digunakan oleh pengguna untuk dapat masuk ke sistem. Sebelum melakukan transaksi *booking* maka pengguna diharuskan untuk *login* terlebih dahulu. *Form login* ini terdiri dari dua *form* yaitu email dan password. Jika email dan password yang dimasukkan oleh pengguna bernilai benar maka akan muncul notifikasi selamat datang. Namun jika salah maka akan muncul notifikasi bahwa email dan password yang dimasukkan salah dan harus diulangi lagi. Tampilan *form login* ditunjukkan pada Gambar 4.18.



I-STAR
BOOK FOR CUESTSTAR

Silahkan masuk

Email

Email

Password

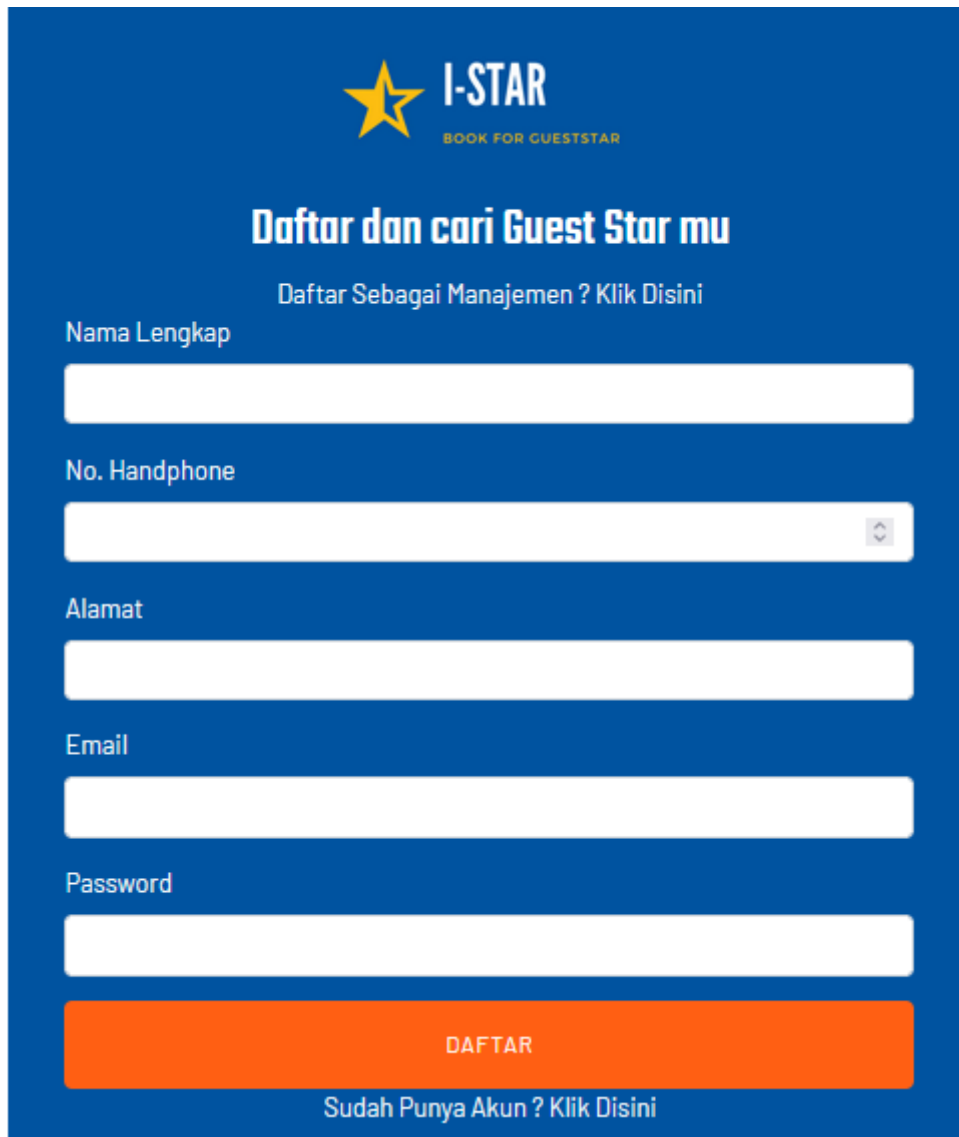
Password

LOGIN

Belum Punya Akun ? Klik Disini

Gambar 4.18 Tampilan *Form Login*

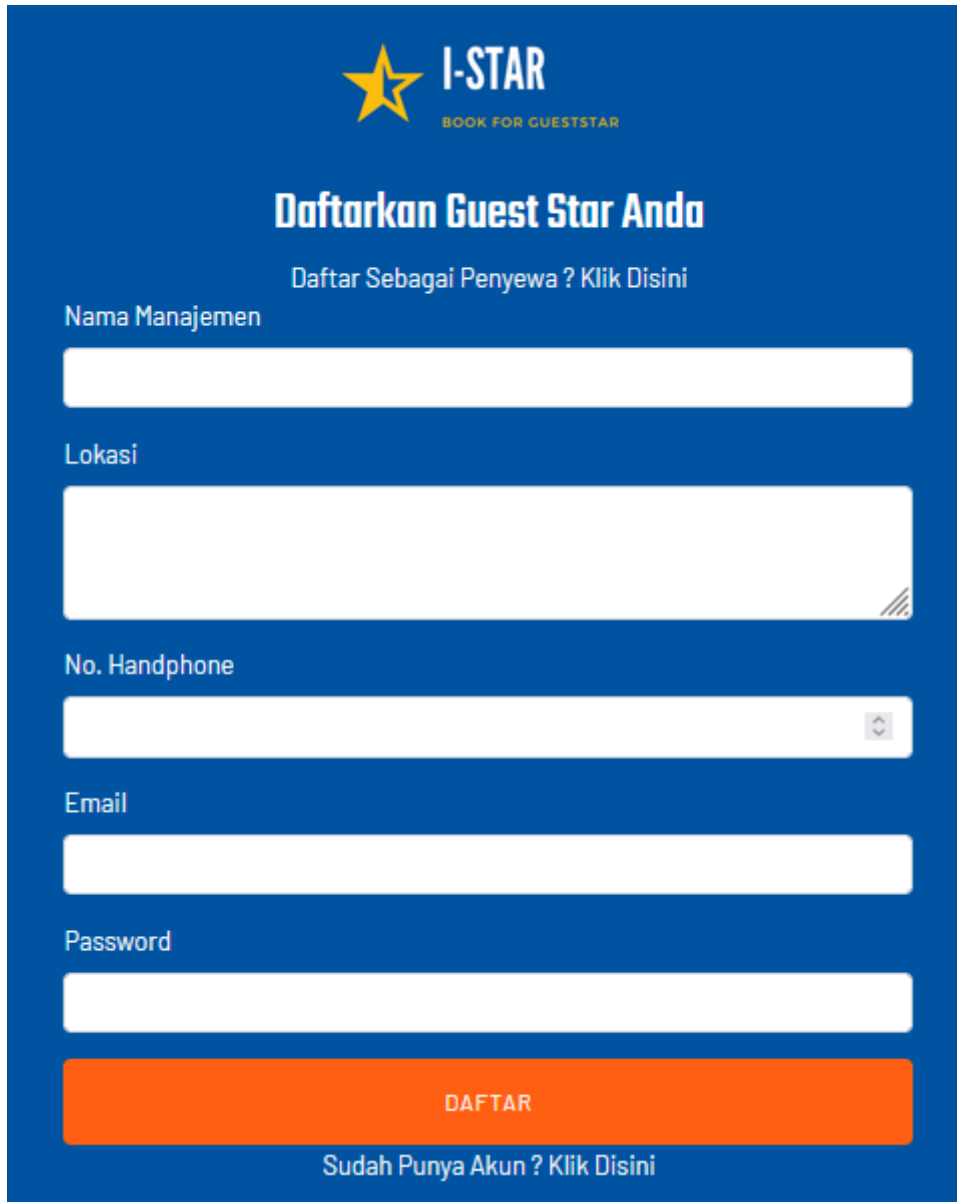
Jika pengguna belum mempunyai akun maka pengguna diharuskan untuk mendaftar terlebih dahulu. *Form register* terdiri dari dua jenis yaitu *register* sebagai penyewa dan *register* sebagai manajemen. *Form register* penyewa ini terdiri dari *form* nama lengkap, email, nomor telepon, alamat dan *password*. Penyewa merupakan pengguna sistem yang ingin melakukan pemesanan jasa artis. Jika sudah melakukan proses pendaftaran maka penyewa dapat melakukan transaksi. Tampilan rancangan *form register* penyewa ditunjukkan pada Gambar 4.19.



The image shows a registration form for I-STAR, a platform for booking guest stars. The form is set against a dark blue background. At the top, there is a yellow star logo followed by the text 'I-STAR' and 'BOOK FOR GUESTSTAR' in smaller letters. Below the logo, the main heading reads 'Daftar dan cari Guest Star mu'. Underneath, there is a link: 'Daftar Sebagai Manajemen ? Klik Disini'. The form consists of five white input fields stacked vertically, each with a label to its left: 'Nama Lengkap', 'No. Handphone', 'Alamat', 'Email', and 'Password'. At the bottom of the form is a prominent orange button with the word 'DAFTAR' in white capital letters. Below the button is another link: 'Sudah Punya Akun ? Klik Disini'.

Gambar 4.19 Tampilan *Form Register* Sebagai Penyewa

Jika ingin mendaftar sebagai manajemen maka pengguna dapat memilih menu mendaftar sebagai manajemen. *Form register* manajemen terdiri dari *form* nama manajemen, lokasi, nomor telepon, email dan *password*. Manajemen merupakan pengguna yang bertindak sebagai sebuah manajemen artis. Jika pengguna sudah terdaftar sebagai manajemen maka dapat mengelola data artis/talent beserta transaksi pemesanan jasa artis pada manajemen tersebut. Tampilan rancangan *form register* manajemen ditunjukkan pada Gambar 4.20.



The image shows a registration form for I-STAR. At the top, there is a logo with a yellow star and the text "I-STAR" and "BOOK FOR CUESTSTAR". Below the logo, the main heading is "Daftarkan Guest Star Anda" in white text on a blue background. Underneath, it says "Daftar Sebagai Penyewa ? Klik Disini". The form consists of several white input fields on a blue background: "Nama Manajemen", "Lokasi", "No. Handphone", "Email", and "Password". At the bottom, there is an orange button labeled "DAFTAR" and a link that says "Sudah Punya Akun ? Klik Disini".

Gambar 4.20 Tampilan *Form Register* Manajemen

d. Tampilan *Form Booking*

Halaman *form booking* merupakan halaman yang digunakan oleh penyewa untuk dapat menyewa jasa artis tersebut. Halaman *form* sewa akan muncul setelah penyewa mengklik menu harga pada halaman awal atau halaman daftar artis. *Form* ini berisi tanggal acara, deskripsi/waktu, lokasi kegiatan dan biaya sewa artis tersebut. Tampilan rancangan *form booking* ditunjukkan pada Gambar 4.21.

Gambar 4.21 Tampilan *Form Booking*

Setelah proses *booking* selesai maka sistem akan menampilkan halaman riwayat *booking* yang berisi data *booking* yang sudah pernah dilakukan. Tampilan riwayat data *booking* ditunjukkan pada Gambar 4.22.

No	Tanggal	Deskripsi	Lokasi	Guest Star	Harga/Jam	Foto	Aksi	Status
1	22 September 2022	Tes	Tes	Young Lex - 100 Entertainment	Rp. 1.100.000 x 1 Jam Rp. 1.100.000		Belum mengupload bukti pembayaran	Belum mengupload bukti pembayaran

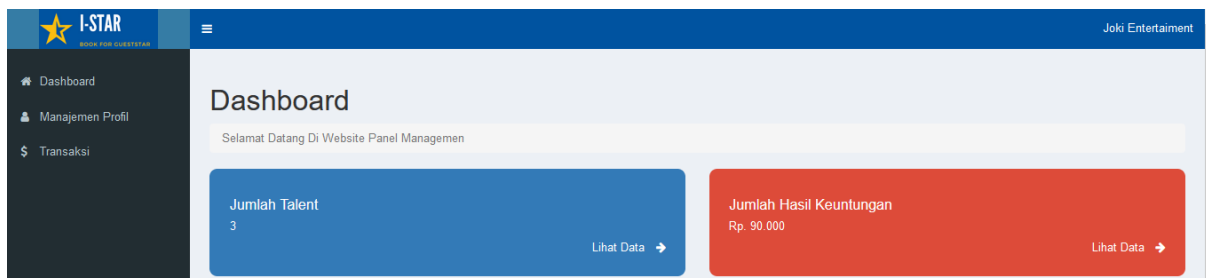
Gambar 4.22 Tampilan Halaman Riwayat *Booking*

Pada halaman ini juga menampilkan form konfirmasi pembayaran dengan cara *upload* bukti pembayaran jika penyewa sudah melakukan pembayaran. Tampilan *form* konfirmasi pembayaran ditunjukkan pada Gambar 4.23.

Gambar 4.23 Tampilan Halaman *Form* Konfirmasi Pembayaran

e. Tampilan Dashboard Manajemen

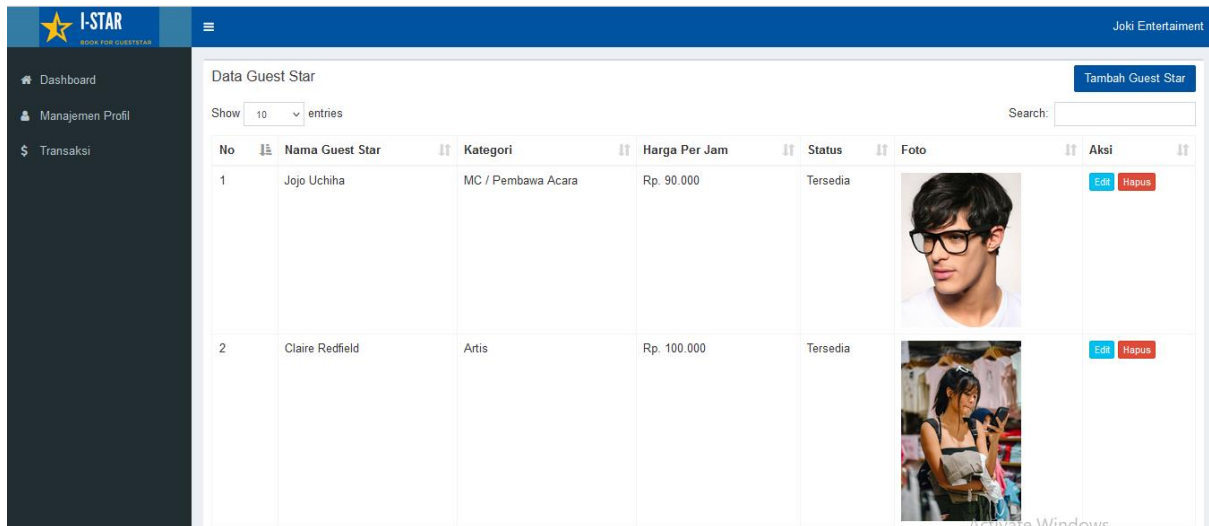
Halaman *dashboard* manajemen merupakan halaman yang terbuka setelah manajemen *login* ke sistem. Halaman ini menampilkan informasi jumlah artis, dan jumlah hasil keuntungan. Tampilan halaman *dashboard* manajemen ditunjukkan pada Gambar 4.24.





Gambar 4.24 Tampilan Halaman *Dashboard* Manajemen

f. Tampilan Halaman Manajemen Profil

Halaman manajemen profil merupakan halaman yang berisi daftar artis yang dimiliki oleh sebuah manajemen. Pada halaman ini, manajemen dapat menambah, mengubah dan menghapus data artis. Tampilan halaman manajemen profil ditunjukkan pada Gambar 4.25.



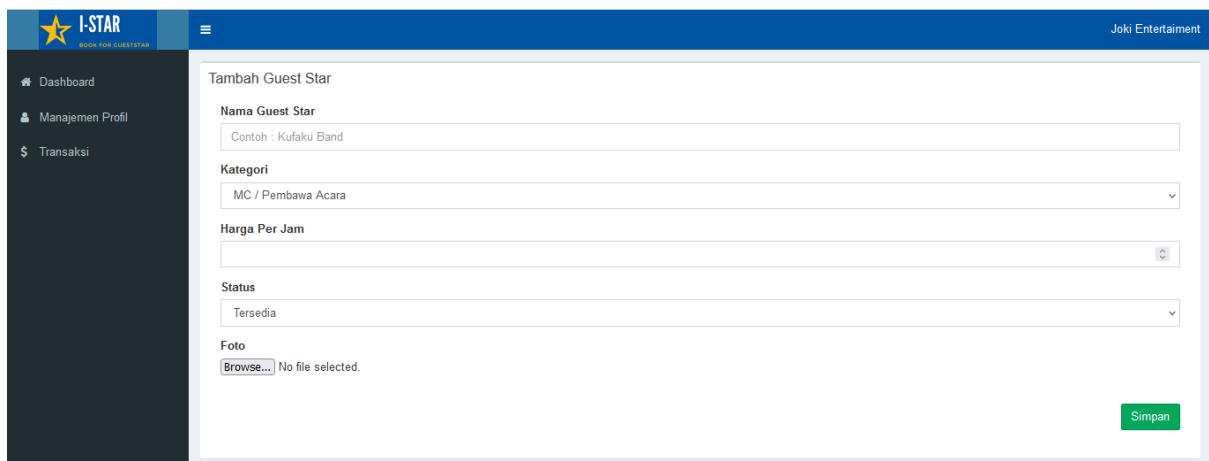
The screenshot shows the 'Data Guest Star' management page. It features a sidebar with navigation options: Dashboard, Manajemen Profil, and Transaksi. The main content area displays a table with the following data:

No	Nama Guest Star	Kategori	Harga Per Jam	Status	Foto	Aksi
1	Jojo Uchiha	MC / Pembawa Acara	Rp. 90.000	Tersedia		Edit Hapus
2	Claire Redfield	Artis	Rp. 100.000	Tersedia		Edit Hapus

Additional interface elements include a 'Tambah Guest Star' button at the top right, a search bar, and a 'Show 10 entries' dropdown. A watermark 'Activate Windows' is visible at the bottom right of the screenshot.

Gambar 4.25 Rancangan Tampilan Halaman Manajemen Profil

Jika pengguna mengklik menu tambah maka diarahkan ke halaman tambah artis. Halaman ini berisi *form* nama artis, kategori, harga per jam, status dan foto. Tampilan *form* tambah artis ditampilkan pada Gambar 4.26.



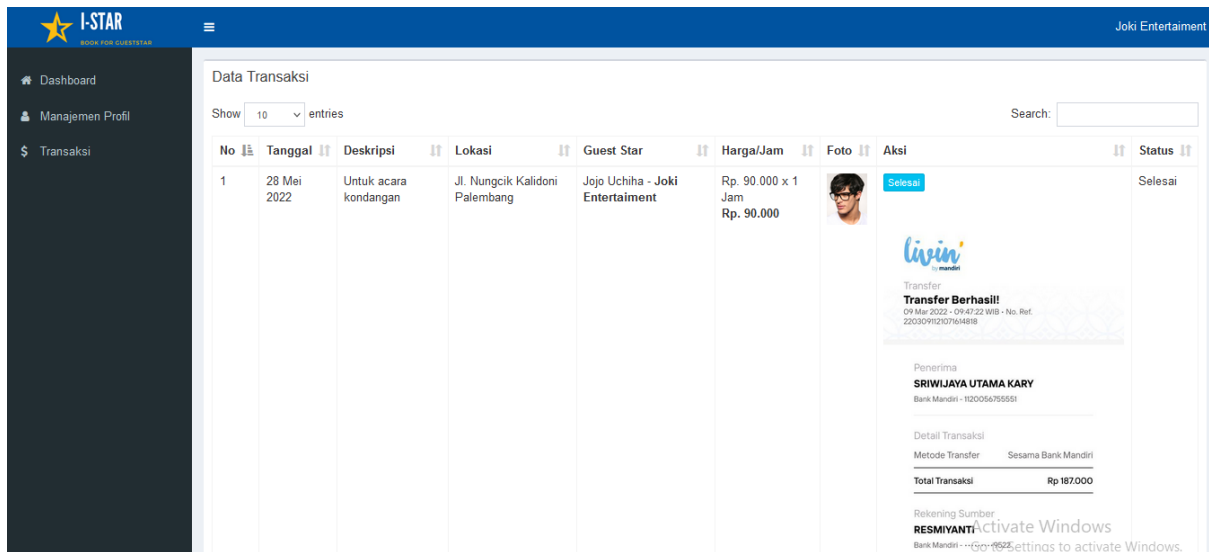
The screenshot shows the 'Tambah Guest Star' form. It includes the following fields and controls:

- Nama Guest Star:** Text input field with a placeholder 'Contoh : Kufaku Band'.
- Kategori:** Dropdown menu with 'MC / Pembawa Acara' selected.
- Harga Per Jam:** Text input field with a currency symbol (Rp.) on the right.
- Status:** Dropdown menu with 'Tersedia' selected.
- Foto:** File upload section with a 'Browse...' button and the text 'No file selected.'
- Simpan:** Green button at the bottom right to save the data.

Gambar 4.26 Tampilan Halaman Tambah Artis

g. Tampilan Halaman Transaksi

Halaman transaksi merupakan halaman yang digunakan manajemen untuk mengelola data transaksi pemesanan jasa artis yang dilakukan oleh penyewa. Pada halaman ini, manajemen dapat mengubah status penyewaan menjadi selesai jika proses sewa sudah selesai. Tampilan halaman transaksi ditunjukkan pada Gambar 4.27.



Gambar 4.27 Tampilan Halaman Transaksi

4.6 Testing

Untuk menguji apakah *startup* layak dijalankan atau tidak, maka *prototype* yang sudah dirancang, akan dilakukan *testing* kepada calon penggunanya. Sebelum melakukan pengisian angket, penulis memberikan informasi mengenai apa itu I-Star *Startup* dan mempersilahkan responden untuk mencoba tampilan sistem I-Star, sehingga responden dibekali gambaran penggunaan I-Star. Pada tahap ini penulis menggunakan metode pengujian usability. *Scale* terdiri dari 10 item kuisioner dengan lima pilihan jawaban, mulai dari sangat tidak setuju hingga sangat setuju seperti yang ditunjukkan pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Hasil Pengujian Kuisioner

No	Pertanyaan	TS	KS	CS	S	SS
1	Saya Berpikir akan menggunakan sistem ini lagi				8	5
2	Saya merasa sistem ini rumit untuk digunakan	2	1	7	1	2
3	Saya merasa sistem ini mudah untuk digunakan			1	6	6
4	Saya membutuhkan bantuan dari orang lain atau teknisi dalam menggunakan sistem ini	1	4	4	2	2
5	Saya merasa fitur-fitur sistem ini berjalan dengan semestinya				9	4
6	Saya merasa ada banyak hal yang tidak konsisten (tidak serasi pada sistem ini)	1	2	7	2	1
7	Saya merasa terbantu untuk menemukan artis yang dicari			1	7	5
8	Saya merasa terbantu dengan adanya fitur jasa				8	5

	booking artis					
9	Saya merasa tidak ada hambatan dalam menggunakan sistem ini				10	3
10	Saya perlu membiasakan diri terlebih dahulu sebelum menggunakan sistem ini			4	7	2
	Total	4	7	24	60	35

Dari pengujian di atas dapat diketahui total skor adalah 130 (4 + 7 + 24 + 60 + 35)

- Persentase jawaban tidak setuju = $(4/130) * 100 = 3\%$
- Persentase jawaban kurang setuju = $(7/130) * 100 = 5,3\%$
- Persentase jawaban cukup setuju = $(24/130) * 100 = 18,4\%$
- Persentase jawaban setuju = $(60/130) * 100 = 46,1\%$
- Persentase jawaban sangat setuju = $(35/130) * 100 = 26,9\%$.

Dari hasil pengujian didapatkan hasil bahwa 3% menyatakan tidak setuju, kemudian 5,3% menyatakan kurang setuju, kemudian 18,4% menyatakan cukup setuju, kemudian 46,1% menyatakan setuju dan 26,9% menyatakan sangat setuju. Dari hasil pengujian tersebut dapat disimpulkan bahwa validasi ide bisnis ini dinilai baik karena dapat memenuhi kebutuhan pengguna.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini Implementasi Metode *Design Thinking* Untuk Validasi Ide Bisnis I-Star Startup dianggap berhasil karena berdasarkan hasil survei yang telah didapatkan. Pada tahap *empathize* dilakukan penyebaran kuisisioner awal yang menunjukkan bahwa penyewa sering mengalami kesulitan dalam menemukan artis/talent yang dicari serta cara untuk melakukan pemesanan jasa artis kemudian Ide bisnis I-Star Startup dituang ke dalam bentuk *prototype* kemudian diujikan kepada pengguna. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa validasi ide bisnis ini dinilai baik karena dapat memenuhi kebutuhan pengguna.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran yang dibutuhkan untuk pengembangan ide bisnis ke depannya yaitu:

- a. Analisis ide dan validasi ide hanya dilakukan untuk *platform website* saja sehingga diharapkan adanya analisis dan validasi ide yang dilakukan terhadap *platform* lainya seperti android.
- b. Diharapkan adanya pengkajian dengan menggunakan metode yang lebih spesifik dalam melakukan pengujian terhadap ide bisnis untuk membangun *startup*.

DAFTAR PUSTAKA

- Jaya, M. A., & Fauziati, S. (2015). Analisis Faktor Keberhasilan SDM Startup Yang Ada Di Yogyakarta. *Prosiding SENATIF*, 175-178.
- Kasri, M. A., Novan, Y., & Ramadhani, I. A. (2021). Penerapan Model Design Thinking pada Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Macro Media Flash. *Jurnal PETISI (Pendidikan Teknologi Informasi)*, 60-71.
- Lockwood, T. (2009). *Design thinking; integrating innovation, customer experience, and brand value*. New York: Allworth press.
- Rabbani, A. R., Muftiadi, A., & Sukoco, I. (2021). Penerapan Design Thinking Terhadap Usaha Baju Di Toko Setal Pangkalpinang Dengan Menggunakan Website Sebagai Salah Satu Solusi. *Jurnal Terapan Sains & Teknologi*, 167-175.
- Rejeki, A. (2018). Resiliensi Sebagai Modal Utama Startup Bisnis Pada era Revolusioner Industri 4.0. *Proceeding National Conference Psikologi UMG*, 240-243.
- Ryo Pambudi, F. Y. (2018). *Analisis dan Pengukuran Tingkat Ketergunaan (Usability) Penggunaan Website E-Learning di Jurusan Ilmu Komputer Universitas Negeri Semarang*, 173.
- Saputra, T. A. (2016). Implementasi Design Thinking Dalam Membangun Inovasi Model Bisnis Perusahaan Percetakan. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Bisnis*, 833-844.
- Susanti, E., Fatkhiyah, E., & Efendi, E. (2019). Pengembangan UI/UX Pada Aplikasi M-Voting Menggunakan Metode Design Thinking. *Simposium Nasional RAPI XVIII*, 364-370.