

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Saat ini Indonesia menjadi negara dengan jumlah penduduk terbesar keempat di dunia setelah China, India dan Amerika Serikat. Jumlah penduduk yang besar dan tingkat pertumbuhan yang terkendali dan berkualitas, akan sangat membantu Indonesia dalam mencapai tujuan pembangunan nasionalnya.

Keberhasilan pencapaian tujuan pembangunan nasional tersebut pada dasarnya sangat bergantung pada kualitas kesehatan masyarakat, baik secara fisik, mental dan spiritual. Pencapaian kualitas kesehatan masyarakat yang demikian, dapat dicapai dengan beberapa cara, salah satunya adalah melalui kegiatan-kegiatan olah raga yang memasyarakat.

Olahraga yang memasyarakat dan sekaligus menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat (*life style*) jelas akan memperlebar jalan bagi terciptanya anggota-anggota masyarakat yang tangguh, sehat dan bugar serta menjunjung tinggi nilai-nilai sportivitas, antara lain: kebersamaan, hormat pada perbedaan, kekompakan dan kejujuran, yang akan mengarah pada terbentuknya pribadi-pribadi unggul dan bermartabat, yang mampu memberikan kontribusi pada keberhasilan pembangunan negaranya, tidak hanya untuk pribadi-pribadi yang bersangkutan tetapi juga untuk keluarga, masyarakat, bangsa dan negaranya.

Diantara sekian banyak jenis olah raga yang banyak dinikmati dan berkembang di tengah-tengah masyarakat adalah seni bela diri (*martial arts*). Didalam *martial arts* terdapat puluhan jenis seni bela diri. Menurut hasil *rating* popularitas oleh raga bela diri yang diumumkan oleh www.listverse.com, 07/12/2009 08:45, 10 jenis seni bela diri yang paling digemari saat ini (Tabel 1.1):

Tabel 1.1
Top 10 International Martial Arts

No.	Jenis Olah Raga	Negara Asal
1	Karate	Jepang
2	Tae-Kwondo	Korea
3	Judo	Jepang
4	Brazilian Jiu-Jitsu	Brazilia
5	Kung Fu	China
6	Capoeira	Brazilia
7	Arnis / Escrima / Kali	Pilipina
8	Muay Thai	Thailand
9	Krav Maga	Israel
10	Jeet Kuno Do	China

(Sumber : <http://listverse.com/2007/08/29/top-10-international-martial-arts> 07/12/2009 08:45)

Di Indonesia sendiri, dari kesepuluh jenis olah raga bela diri tersebut, Karate – Jepang sangat populer dan banyak diminati. Popularitas dan pengakuan tersebut bisa dibuktikan dengan eksistensi dan legitimasi Pengurus Besar Federasi Olahraga Karate-Do Indonesia (PB-FORKI) yang sekarang menjadi perwakilan *World Karate Federation* (WKF) untuk Indonesia. Dibawah bimbingan PB-FORKI, para Karateka Indonesia dapat berlaga di forum Internasional terutama pada kompetisi-kompetisi dan kejuaraan-kejuaraan yang disponsori oleh WKF. Bahkan, di beberapa forum internasional, Karateka-Karateka Indonesia terbukti mampu menyabet beberapa penghargaan yang bergengsi, baik di lingkup regional maupun internasional, seperti di *SEA Games*, *Asian Games* dan *World Games*.

Di lingkungan masyarakat, kegiatan latihan Karate diyakini akan lebih baik jika dilakukan sejak masa anak-anak untuk melatih mereka berdisiplin diri, membentuk mereka menjadi sosok-sosok dengan karakter ksatria, membentuk sikap saling hormat menghormati dan membangkitkan

rasa percaya diri yang tidak dibuat-buat. Dengan berlatih Karate seseorang bisa menikmati olah raga dengan kadar aerobik yang tinggi, menjaga kelenturan otot-otot dan jaringan-jaringan motoris, meningkatkan daya tahan tubuh, meningkatkan kemampuan koordinasi anggota-anggota tubuh, belajar menajamkan dan memfokuskan konsentrasi dan pikiran, menikmati kepuasan batin tersendiri dan, tentu saja, mendapatkan kemampuan seni bela diri baik untuk menjaga keselamatan diri maupun pencapaian prestasi.

Menyadari akan besarnya manfaat-manfaat yang bisa didapatkan dari berlatih Karate, sebagian anggota masyarakat baik dari kalangan orang tua, kaum dewasa, remaja dan anak-anak, yang sekalipun disibukkan dengan berbagai kegiatan pekerjaan, kuliah dan sekolah, memiliki animo yang kuat untuk mengikuti latihan-latihan di berbagai perguruan atau institut Karate. Mereka yang tertarik untuk berlatih Karate berusaha mencari perguruan-perguruan atau institut-institut yang menyediakan layanan pembelajaran Karate. Dibawah PB-FORKI terdaftar setidaknya 24 perguruan induk Karate yang tersebar di seluruh Indonesia yang masing-masing memiliki cabang-cabang perguruan (Tabel 1.2).

Tabel 1.2
Daftar Nama dan Alamat Pengurus Perguruan Anggota Federasi Olahraga Karate-Do Indonesia

No.	Pengprov	Ketua/Sekretaris	Alamat
1.	AMURA	Ketua Umum: H. Mochamad Ramli, SH Sekretaris Umum: Soni Ramli, SH, LLM	Jl. Tidar A5 No.11 Bukit Permai Cibubur - Jakarta 13270 Telp./Fax: 021-87711098
2.	BKC	Ketua Umum: Ir H Awal Kusumah, MS Sekretaris: Drs Ermawan Koesoemaatmadja, MBA	Pondok Puragabaya Kp. Garduh Ds. Saracipta Kec. Ciparay Kab. Bandung
3.	BLACK PANTHER KARATE INDONESIA	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Pasir Putih Raya E 5D No. 17-18 Taman Impian Real Estate Ancol Timur - Jakarta Utara 14430
4.	FUNAKOSHI	Ketua Umum: Nurwani Paisan Sekretaris: -	Jl Gubeng Kertajaya VB/20 Surabaya Telp.031-5032927
5.	GABDIKA SHITORYU INDONESIA	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Musi No.23 Jakarta Pusat
6.	GOKASI	Ketua : - Sekretaris : -	Gedung BIPI Lantai 4/BPPMI Jl. Letjen Suprpto Kav.3 Cempaka Putih, Jakarta Pusat 10520 Telp./Fax: 021-4256037
7.	GOJUKAI	Ketua Umum:	

		Dr Tjepy F Aloewie, MSc Sekretaris: Drs PH Hutadjulu, SH., MH	
8.	GOJURYU ASS	Ketua : - Sekretaris : -	d/a. Risal Mansur, Shut Jl. Jomas No.30A Rt.005/05 Meruya Utara Kembangan Jakarta Barat 11620
9.	INKAI	Ketua Umum: Jend TNI (Purn) Ryamizard Ryacudu Sekretaris Jenderal: Prof. Dr Hermawan Sulisty, APU	Jl. Jenderal Urip Sumoharjo No.17 Jakarta Timur 13310 Telp./Fax: 021-8196132
10.	INKADO	Ketua Umum: Yorrys Th Raweyai Sekretaris: Yusran Arief	Gedung Perkantoran Pulo Mas I Gd. I Lt.3 R.5 Jl. Jend. A.Yani No.2 Pulomas - Jakarta Timur 13210 Telp. 021-70971017, Fax.021-4895063
11.	K K N S I	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Taruma Belakang No.48 Medan
12.	KYOKUSHINKAI	Ketua Umum: Nardi T Nirwanto SA Sekretaris Umum: Sali Pasolang, SH	Jl. Imam Bonjol Atas No.24-26 Batu 65314 - Malang Jawa Timur Telp.0341- 595852, 593732, Fax.0341-592765 E-mail: nardi_tn@yahoo.com Website: http://www.kyokushin.or.id
13.	KEISHINKAN	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Ampasit Raya No.23 (Cideng) Jakarta Pusat
14.	KANDAGA PRANA	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Pejagalan – Dahlia I No.8 Sukabumi 43131
15.	KALA HITAM	Ketua Umum: Ronni Simo Sekretaris: -	Jl. Listrik No.5 M e d a n
16.	KKI	Ketua Umum: Dr Oesman Sapta Sekretaris: Drs Abdul Salam	Jl. Jatinegara Barat IV No.11A Jatinegara - Jakarta 13310
17.	LEMKARI	Ketua Umum: Dr Anton Lesiangi Sekretaris Umum: Rudi Gunarto	Jl. Kramat Raya VII No.17 Jakarta Pusat
18.	INKANAS	Ketua Umum: Drs Taufiq Effendi, MBA Sekretaris: Brigjen Pol Drs I Nengah Sutisna, MBA	Jl Jenderal Sudirman Kav.69 Jakarta Selatan 12190 Telp.021-5252729
19.	PERKAINDO	Ketua Umum: Drs Usman Tambang Sekretaris:Drs Abdul Salam	Jl. Kebon Bawang XI/63 Tj. Priuk - Jakarta Utara
20.	PORDIBYA	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Angin Mamiri No.29 B Kompleks TNI-AL Dewa Ruci Cilincing – Jakarta Utara
21.	PORBIKAWA	Ketua : - Sekretaris : -	Jl. Ploso Timur III/I Surabaya
22.	SHI ROI TE	Ketua Umum: Andrew Simanjuntak Sekretaris: -	d/a. Lettu Inf. Andrew Simanjuntak Asrama Yonif 201/Jaya Yudha Jl. Raya Bogor Km 28 Jakarta Timur
22.	SHINDOKA	Ketua Umum: Iwan Setiawan Sekretaris Jenderal : Mayor Inf. Hendry Tarigan	d/a. PT. Primacom Interbuana Wisma I BCA 17th Floor Jl. Jend. Sudirman Kav.22-23 Jakarta Selatan 12920 Telp. 021-5224750, Fax. 021-5224745
23.	TAKO INDONESIA	Ketua Umum: Dr Ir Benny Pasaribu, M.Ec Sekretaris: -	Jl. Selat Berhala D3 / No. 6 Kav. AL Duren Sawit, Jakarta Timur 13440
24.	WADOKAI	Ketua Umum: Brigjen Pol Drs I Sumardi, SH., MBA., MM Sekretaris: Brigjen Pol Drs Jhony Wainal	d/a. O C S Menara Cakrawala Lt.3 Jl. MH Thamrin No.9 Jakarta Pusat

(Sumber : <http://www.pbforki.org/peraturanlist.php> 07/12/2009)

Terus meningkatnya minat ditengah-tengah sekitar 200 juta penduduk Indonesia untuk berlatih olah raga bela diri (*Martial Arts*) mendorong terbentuknya sebuah industri baru diantara sekian banyak industri olah raga yang sudah ada. Layaknya sebuah unit bisnis, sebuah perguruan Karate perlu dikelola secara profesional agar bisa bertahan, berkembang dan memposisikan diri sebagai sebuah keunggulan yang kompetitif di dalam menawarkan dan menyediakan layanan-layanan pendidikan dan pembelajaran mental Karate yang berkualitas baik kepada *existing customers* maupun *potential customers*. Sebuah perguruan Karate akan dihadapkan pada persaingan yang semakin lama semakin ketat, sehingga dituntut untuk senantiasa memberikan nilai lebih kepada para konsumennya, baik dari kalangan orang tua, kaum dewasa, remaja dan anak-anak, melalui keunggulan-keunggulan dalam bersaing yang diciptakannya.

Pada tataran ini, orientasi sebuah perguruan Karate untuk memuaskan setiap konsumennya menjadi sebuah tuntutan. Untuk itu Malhorta (1996: 23) menyatakan pentingnya *buyer-customer relationship* yang berkualitas yang sangat berpengaruh pada keputusan pembelian dan pembelian ulang dan pembukaan kesempatan-kesempatan pemasaran baru bagi sebuah organisasi. Agar bisa memanfaatkan kesempatan-kesempatan pemasaran tersebut dengan baik diperlukan adanya *customer orientation*.

Dari ke-24 perguruan induk karate tersebut di atas, Porbikawa (Persatuan Olahraga Bela Diri aliran Ishikawa) merupakan perguruan baru yang menganut aliran *freestyle*. Porbikawa adalah sebuah aliran beladiri yang terdiri dari perpaduan berbagai aliran beladiri antara lain: Karate, Judo, Jiu Jitsu dan Silat Tiongkok. Dengan perpaduan ini menjadikan teknik beladiri Porbikawa tergolong teknik yang sangat unik dan sangat berbahaya bagi lawan. Seorang anggota Porbikawa akan mempunyai kemampuan untuk membela diri di segala medan dan segala teknik/gaya pertarungan. Dalam aliran Porbikawa, seorang anggota akan diajarkan bagaimana teknik beladiri yang sebenarnya, karena Porbikawa menganut madzab Liberal Rasionil (berfikiran bebas tanpa ada

batasan-batasan atau larangan untuk bisa melumpuhkan lawan dengan secepat mungkin tapi tetap mengedepankan jiwa kesatria). Inti ajaran Porbikawa adalah bagaimana dengan gerakan atau tenaga yang sedikit, dapat menghasilkan teknik mematikan bagi lawan.

Porbikawa mulai ada di Indonesia sekitar tahun 1960-an dan masih belum begitu diminati oleh banyak orang dikarenakan latihannya yang berat dan hanya diminati oleh ABRI dan tentara. Dengan semakin maraknya aliran *freestyle* di Amerika sehingga memunculkan tayangan-tayangan seperti UFC (*Ultimate Fighting Championship*) di Indonesia dan menjadi trend di luar negeri, maka diharapkan Porbikawa dapat diminati oleh orang-orang di Indonesia.

Sebuah perguruan Karate yang berharap mampu menyediakan layanan-layanan yang sesuai dengan keinginan-keinginan konsumennya akan senantiasa dituntut untuk mengembangkan keunggulan-keunggulan bersaingnya agar selalu bisa memposisikan persepsi yang tinggi terhadap layanan-layanannya di benak para konsumennya, dan memahami keinginan-keinginan para konsumennya dengan baik.

Agar Porbikawa dapat diminati oleh orang-orang di Indonesia, maka sudah selayaknya dibutuhkan suatu usaha untuk dapat melakukan *rebranding* yang dapat membantu memfasilitasi pemasaran perguruan-perguruan yang menjadi anggotanya dengan membuat strategi pemasaran yang efektif untuk memberikan kemudahan-kemudahan bagi para konsumennya baik yang *existing* maupun yang *potential*, untuk mendapatkan berbagai informasi yang komprehensif tentang administrasi, kurikulum, sabuk, *kata*, *kumite*, jadwal latihan, jadwal ujian, jadwal kompetisi, program pembinaan dan informasi lain yang terkait dengan porbikawa dan perlu diketahui oleh konsumen. Kemudahan untuk mengakses informasi tersebut akan menjadi sebuah *competitive advantage* bagi Porbikawa dalam memasarkan layanan-layanannya serta mempengaruhi para konsumen dalam mengambil keputusan untuk bergabung dengan perguruan-perguruan setelah memiliki persepsi positif tentang perguruan-perguruan yang berada dibawah naungannya.

Teknologi internet yang relatif murah dan terus berkembang memudahkan setiap individu saat ini untuk mengakses informasi yang diperlukannya dengan mudah dan cepat. Sebuah situs

maya dapat membantu Porbikawa memberikan informasi yang diperlukan oleh konsumen tanpa dibatasi dimensi ruang dan waktu.

Penggunaan *Decision Support System* (DSS) pada *database web* dapat membantu Porbikawa dalam mengambil keputusan-keputusan dengan memberikan informasi-informasi, pertimbangan-pertimbangan atau saran-saran yang relevan, dan juga bisa digunakan untuk membantu konsumen dalam mengambil keputusan membeli atau membeli kembali sebuah produk atau layanan. Porbikawa membutuhkan sebuah DSS yang sesuai dengan karakteristik uniknya agar dapat menyediakan segala informasi seputar layanannya dan membantu konsumen mengambil keputusan pembeliannya sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Penelitian ini dilakukan untuk menentukan desain *website* Porbikawa yang dapat memberikan *competitive advantage* yang diperlukan sehingga mampu membangun *customer loyalty*. Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan sebuah desain *website* Porbikawa pada khususnya dan *Martial Arts* pada umumnya untuk menemukan inspirasi-inspirasi untuk pengembangan-pengembangan perguruan.

1.2 Rumusan Masalah

Setelah memahami rumusan masalah diatas, maka masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

Bagaimana desain *website* untuk Porbikawa yang dapat membantu pengurus menyediakan informasi tentang perguruan-perguruan Porbikawa di daerahnya kepada konsumen untuk memudahkan konsumen dalam mengambil keputusan bergabung dengan sebuah perguruan Porbikawa sehingga dapat menciptakan *competitive advantage* untuk bersaing dengan Seni Bela Diri diluar Karate, diantaranya Pencak Silat, Yudo, Taekwondo, Gulat, Tinju, Wushu dan lain-lain, dan dapat memberikan nilai tambah dalam memperoleh loyalitas konsumen (*consumer loyalty*)?

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan memahami perumusan masalah diatas, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk:

Mendesain sebuah tampilan *website* untuk Porbikawa agar dapat membantu pengurus menyediakan informasi tentang perguruan-perguruan Porbikawa di daerahnya kepada konsumen untuk memudahkan konsumen dalam mengambil keputusan bergabung dengan sebuah perguruan Porbikawa, sehingga dapat menciptakan *competitive advantage* untuk bersaing dengan Seni Bela Diri diluar Karate, diantaranya Pencak Silat, Yudo, Taekwondo, Gulat, Tinju, Wushu dan lain-lain dan dapat memberikan nilai tambah dalam memperoleh loyalitas konsumen (*consumer loyalty*).

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Ilmu Pengetahuan

Menerapkan: *Decision Support System* (DSS) dan *Expert System* (ES) serta konsep-konsep lain yang berhubungan dengan konsep-konsep tersebut dalam penelitian agar dapat memperkaya (*enrich*) pemahaman terhadap konsep-konsep tersebut didalam praktek.

2. Bagi Pengurus Daerah (Pengda) atau Pengurus Cabang (Pencab) Seni Bela Diri Karate

Memberikan sebuah alternatif cara pemasaran bagi perguruan-perguruan Karate untuk memberikan nilai tambah baginya dalam upaya menciptakan *competitive advantage* untuk bersaing dengan Pengurus Daerah Seni Bela Diri diluar Karate, diantaranya Pencak Silat, Yudo, Taekwondo, Gulat, Tinju, Wushu dan lain-lain dan membangun *customer loyalty* pada seni bela diri Karate.

3. Bagi Peminat dan Penggemar Seni Bela Diri Porbikawa

Ketika desain yang dihasilkan dari penelitian ini secara nyata dioperasikan, maka akan memberikan kemudahan bagi para konsumen untuk memutuskan membeli atau membeli ulang layanan-layanan yang ditawarkan oleh perguruan-perguruan Porbikawa dengan menyediakan informasi-informasi yang sesuai dengan preferensi konsumen.

4. Bagi Peneliti

Setelah menyelesaikan perkuliahan Sistem Informasi Manajemen, bisa menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajarinya sepanjang perkuliahan melalui penelitian ini. Dengan menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajarinya dalam penelitian ini, peneliti diharapkan mampu memperdalam (*enrich*) pemahamannya terhadap konsep-konsep yang telah dipelajarinya dan siap mengatasi permasalahan-permasalahan serupa yang kemungkinan akan dihadapinya di dalam dunia kerja dengan berbekal pengetahuan dan pengalaman yang didapat dari penelitian ini.

