

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi atau yang dikenal dengan istilah *Information and Communication Technology* (ICT) dan internet telah merambah berbagai bidang kehidupan tidak terkecuali bidang bisnis dan perdagangan. Dengan adanya internet dan ICT proses pemasaran dan penjualan dapat dilakukan kapan saja tanpa terikat ruang dan waktu. Pada saat ini, semakin banyak pelanggan yang menuntut untuk mendapatkan informasi yang cepat dan up-to-date secara mudah sehingga banyak perusahaan memperluas proses bisnis mereka dengan memanfaatkan teknologi informasi (Hartanto, 2010).

Teknologi Informasi adalah suatu alat untuk menyajikan informasi sedemikian rupa sehingga bermanfaat bagi penerimanya. Tujuannya adalah untuk menyajikan informasi guna pengambilan keputusan pada perencanaan, pemrakarsaan, pengorganisasian, pengendalian kegiatan operasi suatu perusahaan yang menyajikan sinergi pada proses mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi organisasi yang bersifat manajerial dalam kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan–laporan yang diperlukan (Kusumawati & Waeo , 2016). Salah satu teknologi yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan bisnis saat ini adalah sebuah situs web penjualan atau yang bisa disebut dengan *E-commerce*.

E- commerce adalah suatu konsep yang biasa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada alamat website *Word Wide Web* atau proses jual

beli barang atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan informasi termasuk internet, dan *e-commerce* juga bisa melakukan kegiatan bisnis yang dijalankan secara elektronik melalui suatu jaringan internet atau kegiatan jual beli barang atau jasa melalui jalur komunikasi digital berupa komputer, laptop dan *smartphone* (Juniansyah, Susanto and Wahyudi, 2020).

E-commerce menggunakan website ini terbukti dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah pemasaran atau penjualan suatu produk barang atau jasa melalui media elektronik yang terhubung melalui internet seperti komputer, laptop, maupun *smartphone* (Tanjung M.M, 2016). Sistem penjualan berbasis website akan mempermudah dalam pemasaran suatu produk/jasa yang ditawarkan khususnya di bidang penjualan kerajinan khas yang dapat diakses dimana saja dan kapan saja.

Toko Sami Sutra merupakan salah satu toko yang menjual kerajinan khas Lampung seperti baju, tapis, dan kerajinan lainnya yang unik dan beraneka ragam. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan pada Toko Sami Sutra dalam melakukan pemasaran masih terdapat kendala dalam hal penjualan dan pemasaran produk, biasanya mempromosikan dan menjual produk mereka melalui situs-situs sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *twitter*. Metode promosi tersebut cukup efektif dalam lingkup sosial produsen, namun cepat dilupakan, karena pengguna *facebook* atau *twitter* hanya menggunakan situs-situs tersebut untuk berinteraksi dengan kerabat atau memberikan opini mengenai isu terkini dalam lingkup sosial mereka, bukan untuk mencari dan membeli kerajinan. Tidak adanya informasi mengenai kerajinan yang dijual, serta pada proses pemesanan yaitu pemesanan produk hanya menggunakan telepon atau datang langsung ke toko. Selain itu

sistem penjualan juga masih sebatas lingkungan rekan kerja atau kerabat, sehingga diperlukan tempat yang lebih luas untuk dapat mempromosikan dan menjual produk kerajinan (Fitri, 2020).

Alternatif masalah diatas yaitu disarankan membuat sistem *e-commerce* penjualan pada Toko Sami Sutra dengan menerapkan analisis SOSTAC yaitu *Situation analysis, Objective, Strategy, Tactics, Action* dan *Control*, diharapkan dengan menggunakan SOSTAC ini dapat memberikan output dari *design e-marketplace* yang *user friendly* seperti memudahkan pelanggan dan penjual dengan tampilan yang mudah dipahami dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Sistem ini akan dilakukan testing fungsional secara keseluruhan, dan dengan adanya sistem ini penjual mendapatkan keuntungan finansial yang semakin baik, dan bagi pembeli dapat lebih menghemat waktunya untuk mencari barang yang ingin dibeli dan menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh pembeli.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menganalisis aplikasi *e-commerce* penjualan hasil kerajinan khas Lampung menggunakan analisis SOSTAC?
2. Bagaimana merancang aplikasi *e-commerce* penjualan hasil kerajinan khas Lampung pada Toko Sami Sutra ?
3. Bagaimana implementasi aplikasi *e-commerce* penjualan hasil kerajinan khas Lampung pada Toko Sami Sutra ?

1.3 Batasan Masalah

Supaya pembahasan masalah yang dilakukan dapat terarah dengan baik dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan, maka penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas, yakni:

1. Aplikasi yang dibangun hanya mengelola pemasaran dan pemesanan kerajinan khas Lampung.
2. Pengembangan sistem menggunakan metode *waterfall* dan perancangan sistem menggunakan UML.
3. Pembayaran dilakukan via transfer dan mengupload bukti transfer.
4. Maksimal pembayaran dilakukan 1x24 jam.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam perancangan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis aplikasi *e-commerce* penjualan hasil kerajinan khas Lampung menggunakan analisis SOSTAC pada Toko Sami Sutra.
2. Merancang aplikasi *e-commerce* penjualan hasil kerajinan khas Lampung pada Toko Sami Sutra.
3. Implementasi aplikasi *e-commerce* kerajinan khas Lampung pada Toko Sami Sutra.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat perancangan ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung maupun secara tidak langsung bagi pihak yang berkepentingan adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Menambah bahan referensi bagi mahasiswa & pihak-pihak yang memerlukan informasi & sebagai pembanding antara teori yang di dapat di dalam perkuliahan dengan fakta yang ada di lapangan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis meningkatkan wawasan berpikir ilmiah dan kemampuan menganalisis suatu masalah khususnya dalam hal terkait dengan sistem penjualan.
- b. Bagi Toko Sami Sutra dapat dijadikan bahan masukan dan bahan pertimbangan untuk membuat keputusan, khususnya mengenai sistem penjualan.
- c. Bagi Perguruan Tinggi diharapkan dapat menambah informasi dan referensi bagi mahasiswa.