

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tujuan perusahaan tidak hanya mencapai keuntungan tetapi juga perusahaan dituntut untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya perusahaan tersebut harus meningkatkan penjualan sehingga mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Berkembangnya pengguna internet dan teknologi *world wide web*, menyebabkan munculnya pengguna internet mengalami perkembangan yang luar biasa dibidang bisnis. Sejak berkembangnya teknologi internet pada tahun 1990-an penggunaannya meluas karena dipandang memberikan manfaat yang sangat besar bagi kelancaran proses bisnis.

Pengguna teknologi internet diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif. Perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi ke dalam perusahaannya. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan adalah dengan menggunakan *e-commerce (electronic commerce)* untuk memasarkan berbagai macam produk dan jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital.

Manfaat *e-commerce* dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan serta meningkatkan daya saing perusahaan dalam hal ini menjadi sudut pandang dari penulis dijadikan sebagai objek dalam tulisan ini. Melihat kenyataan tersebut, maka penerapan teknologi *e-commerce* merupakan salah

satu yang penting untuk pendapatan perusahaan. *E-commerce* dapat mempercepat dan meningkatkan penjualan maka dengan melihat perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat tersebut dapat memanfaatkan suatu layanan secara *online* yang berupa *e-commerce*.

Bagi pihak konsumen, menggunakan *e-commerce* membuat waktu berbelanja menjadi singkat. Tidak ada lagi berlama-lama mengelilingi pusat pertokoan untuk mencari barang yang di inginkan. Selain itu, harga barang – barang yang dijual melalui *e-commerce* biasanya lebih murah dibandingkan dengan harga di toko, karena jalur distribusi dari produsen barang ke pihak penjual lebih singkat dibandingkan dengan toko konvensional. Situs *website e-commerce* dapat berjalan di semua waktu selama 24 jam, dari sudut pandang pedagang, ini meningkatkan jumlah pesanan yang diterima. Dari sudut pandang pelanggan, toko yang selalu terbuka jelas lebih nyaman dan berbelanja secara *online* lebih mudah membandingkan lebih dari satu produk dari beberapa toko *online* yang berbeda.

Begitu pula dengan CV Surya Computer, perusahaan ini bergerak di bidang penjualan komponen komputer yang menjual berbagai macam perlengkapan komputer mulai dari *laptop, printer, motherboard*, dan aksesoris perangkat komputer dari berbagai macam merek. CV Surya Computer beralamatkan di jalan Mawar nomor 32, 15 polos, Kota Metro, Lampung. Sistem penjualan yang dalam hal ini jangkauan pemasaran belum mampu menjangkau seluruh lapisan masyarakat hal ini dirasa menghambat perkembangan perusahaan. Transaksi pembayaran yang dilakukanpun masih manual belum menggunakan metode transfer. Meskipun sudah mencoba melakukan promosi dengan

menggunakan *WhatsApp* dan *Facebook*, hal ini dirasa belum maksimal dikarenakan kedua media promosi tersebut bukan di khususkan untuk toko sendiri melainkan masih milik pribadi. Dimana sistem tersebut masih memiliki kekurangan dan sering terjadi kesalahan dalam pemesanan jumlah barang yang dikirim, jenis barang, harga yang tidak sesuai yang dapat merugikan perusahaan. Disisi lain penggunaan *WhatsApp* sendiri dirasa belum bisa maksimal dikarenakan harus menyimpan nomor konsumen untuk berkomunikasi. Begitu juga dengan dengan *Facebook*, harus memiliki teman yang banyak agar produk yang di unggah dapat dilihat oleh banyak konsumen, meskipun di *Facebook* sendiri sudah ada *Marketplace* untuk memudahkan pemasaran tetapi tetap konsumen harus mencari spesifik nama barang agar dapat mengunjungi toko yang tepat.

Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat mempunyai peran untuk mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat. Penggunaan *E-commerce* merupakan salah satu solusi yang dapat digunakan. *E-commerce* merupakan proses bisnis yang menggunakan media internet melalui *website* sehingga pemilik toko dapat mengelola penjualan dengan mudah sesuai dengan yang dibutuhkan.

Aplikasi *Mobile* merupakan aset yang sangat penting bagi sebuah perusahaan. Khususnya di tengah era persaingan digitalisasi bisnis, sebuah perusahaan perlu melakukan pengembangan aplikasi *Mobile* untuk memberikan kemudahan dalam melayani konsumen dan meraih keuntungan. Melihat manfaat yang sangat banyak, tidak mengherankan jika perusahaan semakin serius membangun dan mengembangkan aplikasi *Mobile* sesuai

dengan bisnis yang dijalankan. Karena perusahaan yang tidak memiliki aplikasi *Mobile* akan berpotensi ketinggalan dengan perusahaan lain. Adapun keuntungan dari aplikasi mobile sendiri di antaranya, meningkatkan relasi dengan konsumen, memudahkan transaksi penjualan, memperbarui informasi terkait produk dan memberikan nilai lebih untuk lebih unggul dari kompetitor.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perlu dibuat suatu *website* untuk toko *online*. Maka penulis mengambil judul “**Penerapan *E-commerce* untuk Penjualan Perangkat Komputer pada CV Surya Computer berbasis *Mobile***” diharapkan dapat mengatasi masalah – masalah yang selama ini dialami.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, adapun rumusan masalah sebagai berikut :

Bagaimana membuat aplikasi e-commerce pada CV Surya Computer untuk menampilkan stok barang, deskripsi barang serta tampilan barang?

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Sistem hanya menerima pembayaran via transfer bank
2. Sistem yang dibuat tidak melayani lacak pengiriman barang
3. Sistem pengiriman barang hanya menggunakan kurir toko

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun dilaksanakannya penelitian ini bertujuan untuk :

Membangun sebuah *e-commerce* yang dapat menampilkan stok barang, deskripsi barang serta tampilan barang.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan pada penelitian ini, yaitu :

1. Meningkatkan penjualan barang sehingga mampu mendapatkan keuntungan yang maksimal.
2. Memudahkan konsumen dalam bertransaksi tidak harus datang langsung ke toko
3. Jangkauan pemasaran toko akan menjadi luas karena *e-commerce* dapat di akses kapanpun dan dimanapun.