

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan kegiatan atau proses menjual produk atau jasa kepada konsumen atau pelanggan. Secara umum, penjualan melibatkan transaksi antara penjual dan pembeli di mana penjual menawarkan produk atau jasa yang dijual dan pembeli membeli produk atau jasa tersebut dengan membayar harga yang disepakati. Penjualan dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung. Penjualan langsung dilakukan melalui interaksi langsung antara penjual dan pembeli, seperti saat pembeli datang ke toko atau melalui pertemuan tatap muka. Sedangkan penjualan tidak langsung dilakukan melalui media atau saluran lain, seperti melalui pemasaran online, iklan, atau agen penjualan. Penjualan merupakan salah satu aktivitas penting bagi perusahaan karena penjualan menghasilkan pendapatan dan laba bagi perusahaan. Selain itu, penjualan juga memberikan manfaat dan nilai bagi pelanggan dengan menyediakan produk atau jasa yang dibutuhkan atau diinginkan.

Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan perlu melakukan berbagai strategi pemasaran, seperti memperkenalkan produk atau jasa yang ditawarkan, memberikan promosi atau diskon, meningkatkan kualitas produk atau jasa, atau meningkatkan kualitas layanan pelanggan. Dengan strategi pemasaran yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi di pasar.

Sinar Embun Pagi adalah sebuah toko yang bergerak pada penjualan pakaian, yang sudah ada sejak lama dan menjadi salah satu toko yang ada di pasar pagi Kotabumi. Toko ini berasal dari sebuah warung kecil yang didirikan oleh keluarga Hj. Mulia pada tahun 1992 yang terletak dipusat kota Kotabumi, ibu kota dari Kabupaten Lampung Utara. Pada awalnya, Toko Sinar Embun Pagi hanya menjual pakaian seperti baju dan celana saja. Namun, seiring berjalannya waktu, toko ini mulai memperluas jangkauannya dengan menambahkan berbagai jenis barang lainnya seperti aksesoris. Hingga saat ini, Toko Sinar Embun Pagi masih beroperasi di lokasi yang sama. Meskipun toko ini telah berkembang dan menambahkan jenis barang lainnya, namun Toko Sinar Embun Pagi ini tetap mempertahankan bisnis keluarga yang menjunjung tinggi nilai-nilai kekeluargaan, kejujuran, dan

keterampilan dalam menjalankan bisnis. Dan tentunya produk yang dijual bisa dipakai pria baik remaja ataupun dewasa. Selain itu juga produk ini mudah diterima oleh konsumen yang berpenghasilan menengah kebawah melihat dari harga yang ditawarkan. Pencatatan transaksi penjualan masih dilakukan secara konvensional, begitu pula dalam proses kalkulasi penjualan barang dan rekap laporan yang dilakukan dengan pengelolaan yang masih bersifat konvensional. Dalam menghitung dan memproses data penjualan barang dan rekap laporan yang dilakukan secara konvensional akan memakan banyak waktu dan tenaga. Toko sinar embun pagi ini juga terbatas jangkauan dalam penjualan. Hal ini membuat pelanggan yang ingin membeli produk mereka harus datang ke lokasi tersebut. Selain itu, mereka juga dapat promosi dan pemasaran produk dan pakaian juga terbatas pada media konvensional seperti iklan di koran atau majalah local, spanduk, atau brosur.

Pada Toko Sinar Embun Pagi ini terdapat beberapa masalah seperti terbatasnya jangkauan pasar. Tanpa website, perusahaan hanya bisa menjangkau pasar secara lokal atau melalui saluran distribusi yang terbatas. Dengan adanya website, perusahaan dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan lebih mudah dilihat oleh customer. Selanjutnya keterbatasan informasi produk atau jasa. Tanpa website, perusahaan sulit untuk memberikan informasi lengkap mengenai produk atau jasa yang ditawarkan. Dengan adanya website, perusahaan dapat memberikan informasi yang lengkap dan mendetail mengenai produk atau jasa, sehingga pelanggan dapat membuat keputusan pembelian yang lebih tepat. Saat ini penjualan pakaian di Toko Sinar Embun Pagi belum memanfaatkan sistem penjualan secara *online* menggunakan website yang mendukung *e-commerce*, sehingga mengharuskan konsumen harus datang ke toko untuk melihat, memilih, dan membeli pakaian yang diinginkan. Maka dari itu dalam bisnis penjualan pakaian dari Toko Sinar Embun pagi ini perlu diterapkan *e-commerce* sebagai solusi dan permasalahan tersebut.

E-commerce merupakan suatu proses transaksi penjualan dan pembelian serta pertukaran informasi secara *online* di dalam internet. Oleh karena itu, *e-commerce* memudahkan pelanggan, dan masyarakat untuk saling berhubungan. Menurut Vysotska, CMS sebuah pendekatan baru untuk aplikasi dan implementasi proses bisnis yang diformulasikan untuk konten sistem perdagangan elektronik. (Zamroni

et al., 2022). Selain itu ada beberapa jenis *e-commerce*, di antaranya. Yang pertama, B2B (*business to business*) proses jual beli antara dua bisnis atau perusahaan. Yang kedua, B2C (*business to consumer*) proses jual beli antara bisnis atau perusahaan dengan konsumen. Yang ketiga, C2C (*consumer to consumer*) proses jual beli antaranya konsumen dan konsumen lainnya, seperti marketplace. *E-commerce* juga memberikan keuntungan bagi penjual dalam hal penghematan biaya operasional, efisien penjualan, dan pengembangan bisnis yang lebih cepat. Namun, untuk berhasil dalam *e-commerce*, penjual harus memahami strategi pemasaran online, manajemen stok, *logistic*, dan layanan pelanggan yang baik.

Menurut (Siregar & Handoko, 2021) *website* adalah media yang terdiri dari beberapa halaman yang saling berkaitan satu sama lain, dan berfungsi sebagai media untuk menampilkan suatu informasi, baik ber bentuk gambar, video, teks, suara, ataupun gabungan dari semuanya. *Website* bersifat *multiflatform* yang artinya dapat dibuka dari segala perangkat atau *device* yang terhubung dengan jaringan internet. Walaupun teknologi ini sudah cukup lama digunakan, namun saat ini masih banyak sekali perusahaan-perusahaan yang masih menggunakan *website* dalam menampilkan profil perusahaan (*company profile*), menjual produk, ataupun sebagai sistem yang digunakan oleh pelanggan.

Tujuan pada penelitian ini yaitu merancang “**Aplikasi E-Commerce Pada Toko Sinar Embun Pagi Berbasis Website**” yang berguna untuk mempermudah penjualan barang mulai dari melihat barang dan harga tanpa harus melihat ke toko yang memerlukan banyak waktu agar lebih terjangkau.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada pemaparan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah : “Bagaimana membangun *E-Commerce* pakaian berbasis website pada Toko Sinar Embun pagi ?”.

1.3 Batasan Penelitian

Permasalahan yang tercakup agar tidak berkembang terlalu jauh atau menyimpang terlalu jauh dari tujuannya dan tidak mengurangi pemecahan masalah. Maka penulis melakukan pembatasan masalah yang akan dibahas pada penyusunan

Laporan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Pembahasan penelitian terfokus pada penerapan *e-commerce*
2. Sistem ini membahas pemesanan dan penjualan barang berbasis *online*
3. Pembuatan Aplikasi ini hanya untuk menyajikan pelayanan penawaran produk sekaligus pembelian dan pembayaran.
4. Menyediakan 2 metode transaksi pembayaran, yakni: dengan cara transfer, dan COD (*cash on delivery*).

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membangun sistem *e-commerce* berbasis website, guna untuk meningkatkan penjualan pada Toko Sinar Embun Pagi serta mempermudah pengecekan stok barang, dan pencatatan transaksi jual beli.

1.5 Manfaat Penelitian

Tahapan penelitian yang digunakan dalam penyusunan ini yaitu :

1. Mempermudah proses jual beli secara *online*, pengecekan stok barang, pencatatan dan transaksi jual beli, yang dapat dilakukan dimanapun sehingga dapat untuk meningkatkan penjualan.
2. Memperluas jangkauan pemasaran toko karena *e-commerce* dapat diakses kapanpun dan dimana pun kita berada.
3. Untuk meningkatkan penjualan barang sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih besar.