

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Penjualan *online* merupakan strategi penting dalam bidang usaha untuk meningkatkan penjualan serta kualitas bisnis. Perkembangan teknologi dan digitalisasi mempengaruhi perubahan perilaku konsumen dalam melakukan pembelian. Banyak konsumen lebih memilih untuk membeli barang melalui *website online* dibandingkan harus datang langsung ke toko. Teknologi memiliki dampak besar pada perdagangan dan bisnis. Salah satunya melalui *website*, karena memudahkan konsumen mengakses informasi di mana pun dan kapan pun selama *device* terhubung ke internet. Situs web yang dikenal masyarakat serta populer di lingkungan bisnis sekarang adalah *Electronic Commerce (E-commerce)*.

*E-commerce* merupakan suatu kegiatan bisnis yang memanfaatkan jaringan komputer, khususnya internet untuk melakukan penjualan, pelayanan, dan informasi terkait perdagangan. Hal ini memberikan kemudahan dalam pengembangan bisnis penjualan, termasuk pada bisnis Alat Tulis Kantor (ATK). ATK adalah bagian penunjang penting yang memiliki peran vital di dalam fungsi administrasi perkantoran. ATK merupakan faktor yang sangat penting bagi karyawan dalam menyelesaikan pekerjaan. ATK sekarang sudah menjadi kebutuhan wajib semua masyarakat khususnya di kalangan pelajar, karyawan, dan para wirausaha. Kebutuhan alat-alat tulis ini selalu menjadi kebutuhan yang tidak terduga untuk dibeli. Untuk di kalangan pelajar, ATK menjadi kebutuhan yang wajib. Karena pelajar harus menulis, mencatat pelajaran yang ada di sekolah. Sedangkan untuk kalangan karyawan dan wirausaha, ATK juga sebagai alat pendukung yang mendapat peran penting dalam kelancaran kegiatan operasional perusahaan atau dalam bidang usaha.

Pada penelitian (Hakiki, 2024) membahas tentang permasalahan yang ada di toko Blaze Cake. Penelitian ini memiliki beberapa permasalahan yaitu Kurangnya sistem pemasaran yang terstruktur dan kurangnya kehadiran online membuat toko kue ini sulit menjangkau calon pelanggan secara komprehensif. Blaze Cake belum memiliki strategi pemasaran yang terpadu dan terstruktur.

Kurangnya sistem pemasaran dan kehadiran pengunjung online menyebabkan penurunan penjualan dan pesanan produk. Blaze Cake kehilangan peluang penjualan yang berharga karena pelanggan tidak mengetahui tentang Blaze Cake atau produk terbaru yang ditawarkan. Kemudian, laporan keuangan tetap menggunakan sistem non-digital, yaitu ditulis dalam catatan keuangan yang berupa laporan, yang membuat laporan penjualan kurang efisien. Website ini memungkinkan Blaze Cake untuk meningkatkan visibilitas online, memberikan informasi produk yang jelas kepada calon pelanggan, dan membuat proses pemesanan lebih efisien.

Dian 17 Cell adalah salah satu UMKM di kota Palembang yang menjual berbagai macam alat ATK sejak tahun 2010. UMKM ini yang awalnya hanya menjual Pulsa Celuler sekarang berkembang pesat menjadi UMKM yang menjual berbagai macam alat kebutuhan masyarakat dari keperluan sekolah, alat tulis kebutuhan kantor, serta paket internet. Meningkatnya produksi setiap harinya dan berkembangnya produk yang dipasarkan membuat Dian 17 Cell ini sukses dalam mempertahankan kebutuhan masyarakat. Namun, di era teknologi yang sudah berkembang modern, Dian 17 Cell belum mempunyai wadah untuk memasarkan produknya secara *online* yang dimana konsumen sudah banyak menggunakan produk pemasaran berbasis *online* dengan tujuan menghemat waktu, praktis dan bisa digunakan kapanpun oleh konsumen. Laporan keuangan yang UMKM ini gunakan masih menggunakan sistem *non-digital* yang belum terkomputerisasi.

Demikian laporan *State of E-commerce App Marketing 2021* yang menemukan bahwa pengguna aplikasi *marketplace* Indonesia memasang 70% lebih banyak aplikasi *marketplace* di *smartphone* Android mereka pada Januari 2020 hingga Juli 2021. Hal ini dibuktikan dengan fakta bahwa Hal ini menjadikan Indonesia sebagai negara ketiga di dunia dengan jumlah pengguna aplikasi *marketplace* terbesar, setelah Brazil dan India. Sedangkan pengguna aplikasi *mobile E-commerce* berbasis *iOS* didominasi oleh Amerika Serikat, Brazil, dan Rusia (Riyanto, 2021).

Permasalahan yang sering terjadi dalam penjualan alat tulis kemungkinan besar rentan terjadi akibat kesalahan manusia karena masih menggunakan pendataan secara sistem manual. Faktor yang menjadi penyebab Dian 17 Cell ini tidak ingin memasarkan produknya pada *marketplace* seperti *Shoope* atau *Tokopedia* adalah karena besarnya pajak dan biaya layanan yang dibayarkan dan keluhan naiknya harga oleh konsumen yang akan didapatkan. Dari permasalahan yang didapatkan, penulis mendapatkan solusi untuk membuat aplikasi penjualan *online* berbasis *Website* untuk UMKM Dian 17 Cell agar bisa membantu toko bersaing dan berkembang dalam pemasaran produk secara *online* maupun *offline* serta membantu karyawan toko dalam merekap data barang penjualan. Maka dari itu penulis mengangkat judul laporan akhir yaitu **”RANCANG BANGUN WEBSITE PEMASARAN PRODUK PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DIAN 17 CELL”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dibuat, rumusan masalah yang bisa disimpulkan adalah bagaimana merancang dan membangun sebuah aplikasi *website* untuk membantu pemasaran *online* toko Dian 17 Cell di kota Palembang?

## 1.3 Batasan Masalah

Agar aplikasi pemasaran online Dian 17 Cell tetap fokus, maka penulis membatasi masalah yaitu :

1. Fokus pada UMKM Dian 17 Cell, tidak mencakup UMKM lain sejenisnya yang ada di Kota Palembang.
2. Dalam pengiriman produk hanya di wilayah kota Palembang. Tidak melayani pengiriman luar kota.
3. Aplikasi yang akan dirancang menggunakan bahasa pemrograman *PHP*, *HTML* serta *Database MySQL*

## 1.4 Tujuan

Tujuan dari pembuatan laporan akhir ini yaitu merancang dan membangun aplikasi *e-commerce* UMKM Dian 17 Cell berbasis *website* untuk membantu memasarkan produk secara *online* kepada konsumen agar mempermudah konsumen dalam pembelian *online*, dan juga membantu karyawan dalam mengelola arsip data barang penjualan untuk menjaga keamanan datanya dari kesalahan manusia secara manual, serta meningkatkan daya saing UMKM ini dalam pasar digital yang semakin berkembang.

## 1.5 Manfaat

Manfaat dari aplikasi ini yaitu membantu konsumen untuk pembelian secara *online* tanpa harus membeli produk ke toko dengan tujuan lebih praktis dan efisien waktu. Serta manfaat bagi UMKM Dian 17 Cell sendiri yaitu memberikan wadah bagi Dian 17 Cell agar bisa bersaing dan berkembang di bidang teknologi dengan UMKM yang ada.

