

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Teknologi selalu berkembang pesat dari tahun ke tahun salah satunya adalah internet. Internet adalah bentuk media komunikasi yang banyak dipakai oleh masyarakat elegan pada saat ini, dalam penerapan internet digunakan dan difungsikan bermacam-macam oleh masyarakat. Berdasarkan data yang diperoleh dari Internet World Stat (2020) dari 7,8 miliar penduduk dunia sebanyak 4,8 miliar telah menggunakan internet. Untuk wilayah Asia sendiri terdapat 2,5 miliar lebih pengguna internet di dunia dari sekitar total 4,3 miliar lebih populasi penduduk Asia. Pada tahun 2016 terjadi pertumbuhan pengguna internet di Indonesia sebanyak 20% dari total pengguna internet sebanyak 180 juta pengguna.

Internet mampu mengubah cara hidup seperti cara masyarakat berinteraksi, menggunakan sosial media dan berbelanja. Teknologi yang semakin maju tersebut mempermudah manusia dalam membantu aktivitasnya seperti dibidang penjualan. Dengan semakin maraknyapenggunaan internet, semakin marak pula perdagangan secara elektronik (e-commerce) dijalankan oleh pelaku bisnis dalam berbagai ukuran, mulai dari perusahaan raksasa sampai online shop (toko online) rumahan.

E-bisnis atau e-commerce biasanya didefinisikan sebagai penjualan produk melalui internet. Dalam pengertian yang lebih luas, e-commerce dapat didefinisikan sebagai media transaksi elektronik untuk terlibat dalam

pertukaran, termasuk pembelian dan penjualan barang dan layanan yang memerlukan transportasi dari lokasi ke lokasi, baik secara digital maupun fisik. (Cahyono, G. H. 2018)

E-Commerce merupakan bagian dari kegiatan e-bussiness yang mana menggunakan teknologi basis data (data base), surat elektronik (e-mail) dan teknologi bentuk non computer lain seperti adanya kegiatan pengiriman barang yang kita beli dan juga melibatkan alat pembayaran (Satrio, D. 2021).

Dengan hadirnya e-commerce pembeli dan penjual dengan mudah dapat terkoneksi secara cepat hingga melakukan transaksi, dan apa yang diinginkan pembeli dapat cepat pula ditanggapi oleh penjual, sehingga tercapai kepuasan pelanggan dan peningkatan keuntungan bagi penjual. Di kalangan penjual e-commerce telah menjadi sebuah solusi untuk pemecah masalah bagi para pelaku usaha baik usaha besar maupun usaha kecil saat ini, maka dengan e-commerce masyarakat bisa melakukan transaksi dimanapun dan kapanpun tanpa harus mengorbankan aktivitas lain serta lebih mendorong para pelaku usaha untuk dapat menjangkau calon konsumen secara bebas dimanapun dan kapanpun serta melibatkan banyak bentuk usaha.

Salah satu jenis usaha yang ada di Indonesia saat ini adalah usaha butik jahit, jual beli alat jahit, dan payet. Usaha ini memiliki potensi yang cukup tinggi karena begitu pesatnya pertumbuhan penjahit serta meningkatnya minat masyarakat untuk menjahit. Salah satu usaha butik jahit, kursus menjahit, jual beli alat jahit, dan payet yang menjual berbagai macam kebutuhan penjahit adalah toko By Yujo Design.

By Yujo Design adalah sebuah toko usaha yang berada di kota Bungo dan dirintis oleh Yusmanidar pada tahun 2022 usaha ini berlokasi di Jalan LintasSumatera No.KM.2, Batang Bungo, Kecamatan Pasar Muara Bungo, Kabupaten Bungo, Jambi tepatnya di sebelah Inul Vizta Bungo. Toko ini diberi nama By Yujo Design secara garis besar meliputi usaha jasa jahit, kursus menjahit, jual beli alat jahit dan payet, serta jasa pasang payet.

By Yujo Design memiliki jasa jahit yang sudah berjalan selama 20 tahun yang pada awalnya dirintis di rumah owner sendiri. Owner memiliki visi dan misi yaitu “Kualitas jasa jahit adalah prioritas” yang menjadikan usaha ini bertahan lama dan semakin berkembang hingga bisa mendirikan sebuah toko jasa jahit, kursus menjahit, alat jahit dan payet, serta jasa pasang payet. Berdirinya toko alat jahit dan payet ini tentunya juga memiliki visi dan misi, yaitu “Menyediakan produk berkualitas, dan lengkap dengan harga yang terjangkau” menjadikan toko By Yujo Design toko terlengkap dalam bidangnya di Muara Bungo.

Setiap harinya toko By Yujo Design melakukan penjualan jasa jahit, kursus menjahit, jual beli alat jahit dan payet, serta jasa pasang payet secara konvensional dimana penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan transaksi secara langsung dan calon pembeli hanya dapat melihat produk yang dijual di toko By Yujo Design berujung pada calon konsumen yang belum mengunjungi toko tidak bisa melihat semua koleksi yang ada pada toko ini, tentunya cara ini

tidak dapat memberikan fleksibilitas kepada pelanggan untuk melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja.

Toko By Yujo Design tidak hanya menjual berbagai jenis payet melainkan juga terdapat kursus jahit yang sudah memiliki sertifikat terdaftar di PERINDAG dan notaris. Kursus jahit ini sudah berdiri sejak tahun 2018 dan memiliki modul ajar yang ringkas sehingga mudah dipahami untuk pemula yang belajar menjahit. Untuk melakukan pendaftaran kursus, peserta didik harus menghubungi kontak pemilik atau datang langsung ke toko, tentunya hal ini tidak efisien dan tidak mampu memberikan kenyamanan dan kemudahan kepada calon peserta didik tentang jasa yang ada di toko.

Metode penjualan konvensional yang dimiliki oleh By Yujo Design ini hanya dapat melakukan promosi terbatas seperti promosi dari mulut- ke mulut yang telah melakukan transaksi di toko By Yujo Design yang mengakibatkan target pasar hanya mencakup wilayah Bungo saja, tidak dapat menjangkau target pasar yang berada di luar Bungo. Tentunya hal ini menjadi kelemahan oleh usaha By Yujo Design dalam memberikan informasi kepada pelanggan atau calon konsumen tentang produk yang ada di toko secara langsung dan meluas.

By Yujo Design memiliki keinginan untuk melakukan penjualan secara online melalui sebuah aplikasi khusus untuk produk toko yang menarik, namun keterbatasan dan penggunaan sumber daya yang besar untuk membuat dan merancang jenis aplikasi e-commerce ini sendiri sehingga membuat rencana tersebut sulit terwujud.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis akan merancang sebuah aplikasi untuk permasalahan tersebut, dengan adanya sebuah aplikasi yang menarik serta bertujuan untuk membantu usaha By Yujo Design agar dapat menjadi sebuah media yang efisien yakni dengan sebuah aplikasi e-commerce.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan maka terdapat masalah-masalah yang bisa diidentifikasi sebagai berikut :

1. Penjualan By Yujo Design secara konvensional tidak dapat menjangkau semua calon target pasar.
2. Cara konvensional usaha By Yujo Design tidak dapat memberikan fleksibilitas kepada pelanggan untuk melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja.
3. By Yujo Design tidak dapat memberikan informasi kepada pelanggan atau calon konsumen tentang jasa dan produk yang ada di toko secara langsung dan meluas.
4. By Yujo Design belum memiliki media penjualan secara online melalui sebuah aplikasi e-commerce khusus untuk produk toko nya sendiri.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang didapatkan di atas, perancang membatasi permasalahan sebagai berikut :

1. Penjualan By Yujo Design secara konvensional tidak dapat menjangkau semua calon target pasar.
2. By Yujo Design belum memiliki media penjualan secara online melalui

sebuah aplikasi e-commerce untuk produk toko nya sendiri.

D. Rumusan Masalah

Dari batasan masalah yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah yang diambil dalam perancangan ini adalah :

1. Bagaimana cara penjualan By Yujo Design agar dapat menjangkau semua calon konsumen potensial?
2. Bagaimana cara merancang aplikasi e-commerce By Yujo Design yang menarik untuk penjualan produk toko?

E. Tujuan Rancangan

1. Tujuan Umum

- a. Memberi informasi kepada masyarakat tentang manfaat penerapan e-commerce untuk sebuah usaha konvensional.
- b. Membantu usaha konvensional agar lebih percaya diri untuk terjun ke dalam persaingan global.

2. Tujuan Khusus

- a. Membantu By Yujo Design untuk melakukan promosi pada aplikasi e-commerce nya sendiri.
- b. Memudahkan calon konsumen agar dapat langsung melakukan transaksi melalui aplikasi e-commerce By Yujo Design.

F. Manfaat Perancangan

1. Bagi Universitas

Rancangan ini dapat menjadi dokumen akademik yang berguna untuk dijadikan acuan bagi mahasiswa lain.

2. Bagi Masyarakat

- a. Menambah wawasan tentang manfaat pengaplikasian e-commerce pada usaha konvensional.
- b. Menghilangkan stigma dalam masyarakat tentang rumitnya pengaplikasian e-commerce untuk bidang usaha jahit.

3. Bagi Penulis

- a. Sebagai syarat kelulusan untuk mahasiswa Desain Komunikasi Visual untuk mencapai sederajat sarjana (S1).
- b. Perancangan dapat menambah pengetahuan tentang pengaplikasian disiplin ilmu yang telah diperoleh di perkuliahan dalam membantu masyarakat luas.