

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di era yang serba digital, para pengusaha toko *offline* dituntut harus mengikuti perkembangan teknologi yang semakin maju. Salah satu contohnya yaitu transisi dari bisnis yang dilakukan secara *offline* menjadi *online* bahkan *hybrid* (toko *offline* dan *online*). Bisnis *online* dianggap lebih efektif dan efisien daripada membuka toko secara *offline* karena terdapat perbedaan yang cukup signifikan dari segi biaya dimana jika membuka toko secara *offline*, dibutuhkan biaya sewa ruko yang cukup mahal, sedangkan jika membuka toko secara *online*, transaksi jual beli dapat dilakukan di rumah saja. *E-commerce* merupakan proses transaksi jual beli yang dilakukan melalui situs internet dimana *website* digunakan sebagai *platform* untuk melakukan proses bisnis yang menghubungkan antara perusahaan, pelanggan dan komunikasi tertentu [1].

Ada berbagai macam bidang yang menerapkan bisnis secara *online*, seperti bidang transportasi, *fashion*, makanan, elektronik, dan lain sebagainya. Dalam membangun bisnis *online*, dibutuhkan modal berupa internet, *smartphone*, komputer/laptop, aplikasi desktop atau *mobile*, dan *website* yang membantu proses kegiatan jual beli. *Personal branding* memiliki pengaruh yang besar dalam dunia bisnis *offline* maupun *online* karena semakin kuat *personal branding*, semakin tinggi pula daya jual sebuah produk. *Personal branding* banyak digunakan sebagai strategi yang dilakukan perusahaan dalam membangun citra merek sehingga pelanggan semakin percaya terhadap *brand* suatu perusahaan dan meningkatkan nilai jual produk atau jasa.

Toko Jonery Fashion merupakan bisnis yang bergerak di bidang *fashion* wanita, yang menjual berbagai macam produk, berupa produk-produk tas, dompet, sepatu, dan sandal. Toko Jonery Fashion berdiri pertama kali pada bulan Agustus 2021 dengan memanfaatkan media sosial sebagai tempat memasarkan produk-produknya. Pada bulan Mei 2022, toko Jonery Fashion mulai berkembang sedikit demi sedikit, tetapi masih jarang sekali orang-orang mengenal atau mengetahui nama toko tersebut, sehingga pemilik toko harus memasang iklan produk melalui *influencer* agar pelanggan percaya untuk melakukan transaksi melalui media sosial seperti Instagram atau Whatsapp.

Solusi yang direkomendasikan dalam Tugas Akhir ini adalah **“Pengembangan Website Penjualan pada Toko Jonery Fashion”**, dimana *link website* tersebut akan

terhubung dengan media sosial berupa Instagram melalui *link* yang diletakkan di bio profil toko, sehingga pelanggan dapat melihat profil toko, katalog produk dan pembelian produk melalui *website* yang dikembangkan. Desain toko dan penambahan fitur baru juga mudah dilakukan melalui *website* seiring dengan permintaan pemilik toko. Tugas Akhir ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan toko dalam meningkatkan penjualan, memperbesar target pasar, dan memperkuat *personal branding*.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, ditemukan beberapa permasalahan, diantaranya yaitu pelanggan masih banyak yang ragu untuk bertransaksi melalui media sosial karena tidak ada jaminan produk sampai di dalam media sosial yang dimana membuat pemilik Jonery Fashion harus terus menerus mengiklankan produknya melalui *influencer* agar pelanggan percaya untuk bertransaksi melalui media sosial.

## 1.3 Tujuan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam Tugas Akhir ini, yaitu:

1. Mengembangkan *website* untuk toko Jonery Fashion.
2. *Website* yang dikembangkan dapat meningkatkan penjualan, memperbesar target pasar, dan memperkuat *personal branding*.
3. Memudahkan pelanggan dalam mencari produk dari *website* toko Jonery Fashion berdasarkan katalog yang disediakan.
4. Dengan *website* yang dikembangkan, pemilik toko tidak perlu membayar biaya pengiklanan yang berlebihan.

## 1.4 Manfaat

Setelah tujuan penelitian tercapai, Adapun manfaat yang diperoleh :

1. Manfaat bagi penulis: meningkatkan *skill* penulis dalam hal analisis sistem, perancangan dan pemrograman *website*.
2. Manfaat bagi toko: memperkuat *personal branding* sehingga dapat meningkatkan penjualan dan dapat dikenal oleh orang banyak.
3. Manfaat bagi pelanggan: memudahkan masyarakat dalam melihat katalog produk dari Jonery Fashion dan meyakinkan masyarakat bahwa toko Jonery Fashion sangat serius dalam memasarkan produk-produknya.

## 1.5 Ruang Lingkup

Dalam ruang lingkup ini dilampirkan beberapa fitur yang dapat digunakan oleh pelanggan dan penjual.

### 1. Fitur untuk pengunjung :

- a. Daftar/Masuk akun
- b. Beranda
- c. Katalog
- d. Pencarian
- e. Ulasan produk
- f. Layanan tanya jawab
- g. Tentang toko
- h. Kontak toko

### 2. Fitur untuk pelanggan :

- a. Masuk akun
- b. Pengaturan akun
- c. Beranda
- d. Katalog
- e. Pencarian
- f. Keranjang belanja
- g. Pemesanan
- h. Pembayaran
- i. Riwayat pemesanan
- j. Ulasan produk
- k. Layanan tanya jawab
- l. Tentang toko
- m. Kontak toko

### 3. Fitur untuk penjual :

- a. *Login* admin
- b. Mengakses *Dashboard*
- c. Mengelola data produk
- d. Melihat data pelanggan
- e. Mengelola data pesanan



- f. Riwayat pemesanan pelanggan
- g. Konfirmasi pengiriman



UNIVERSITAS  
MIKROSKIL