

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko Takashimura adalah sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlokasi di Pasar Atas Bukittinggi. Bisnis ini berfokus pada penjualan pakaian, baik pakaian sehari-hari maupun pakaian khas Bukittinggi yang sering dijadikan oleh-oleh. Namun, di era digital saat ini perilaku konsumen telah berubah signifikan, dengan preferensi yang semakin mengarah pada belanja melalui *platform online* yang menawarkan kemudahan dan kenyamanan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Reni Fitriana sebagai pemilik Toko Takashimura. Saat ini, Toko Takashimura masih melakukan pengelolaan manual. Semua transaksi dan pencatatan laporan keuangan serta stok dilakukan dalam buku pembukuan, yang seringkali mengakibatkan kesalahan pencatatan, lupa mencatat, serta kurangnya akurasi dalam pengelolaan stok. Hal ini tidak hanya memperlambat proses pembuatan laporan penjualan, menjadikannya kurang efektif, tetapi juga pernah menyebabkan kehabisan atau kelebihan stok yang tidak terdeteksi. Selain itu, metode pembayaran yang terjadi di toko hanya bisa menggunakan uang tunai atau *cash*. Untuk bersaing di era digital saat ini, Toko Takashimura perlu mengembangkan *platform* berbasis web berupa *e-commerce*. *Platform* ini akan memungkinkan pelanggan untuk bertransaksi secara *online* tanpa harus datang ke lokasi toko fisik. Selain dari sisi penjual, sebagaimana yang telah diungkapkan melalui wawancara dengan pelanggan, menunjukkan bahwa kenyamanan dan jangkauan pasar yang lebih luas merupakan faktor pendorong utama bagi pengembangan sistem penjualan berbasis *website* untuk Toko Takashimura. Pelanggan menekankan pentingnya kemampuan berbelanja kapan saja dan di mana saja, serta potensi Toko Takashimura untuk dikenal lebih luas di luar Bukittinggi.

Penggunaan *platform e-commerce* menjadi solusi potensial bagi UMKM seperti Toko Takashimura untuk memperluas jangkauan pasar. Menurut (Hafitasari et al., 2022) dalam Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan, terdapat hubungan

yang sangat kuat antara pertumbuhan *e-commerce* dan perkembangan UMKM di Indonesia. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa peningkatan transaksi *e-commerce* dapat memengaruhi perkembangan UMKM secara signifikan. Menurut (Sukma et al., 2025) kehadiran *e-commerce* dinilai memudahkan kemudahan perolehan kebutuhan masyarakat, sekaligus memudahkan penjual menjangkau pembeli yang jaraknya jauh. *E-commerce* tidak hanya terlibat dalam transaksi, tetapi juga mempromosikan, menjual, menyampaikan dan memberikan layanan kepada pelanggan.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan sistem berbasis web untuk UMKM tidak hanya membantu efisiensi operasional tetapi juga meningkatkan daya saing di era digital dan juga memperkuat identitas brand secara profesional. Hal ini mendukung perlunya pengembangan *e-commerce* untuk Toko Takashimura. Dengan *website* sendiri, Toko Takashimura dapat membangun identitas *brand* secara profesional tanpa harus bersaing secara langsung dengan ribuan produk lainnya. Berbeda dengan berjualan di *marketplace* yang bersifat sementara dan bergantung pada kebijakan platform pihak ketiga, *website* pribadi memberikan kepemilikan penuh atas aset digital yang dimiliki. Sebuah *website e-commerce* tidak hanya berfungsi sebagai tempat penjualan, tetapi juga menjadi fondasi digital yang kokoh untuk membangun identitas brand, dan mengembangkan bisnis secara mandiri. Dengan memiliki platform sendiri, bisnis dapat terhindar dari kebijakan marketplace yang seringkali merugikan, seperti kenaikan biaya komisi atau perubahan algoritma yang dapat mempengaruhi terhadap toko itu sendiri. Melalui integrasi dengan fitur *payment gateway* dan pelacakan pesanan internal, *website* ini diharapkan juga memberikan kemudahan dalam transaksi *online* yang aman dan transparan, serta meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap profesionalisme Toko Takashimura.

Pengembangan *website* ini akan dilakukan dengan menggunakan metode *Prototype*, karena metode tersebut memungkinkan pembuatan sistem secara bertahap melalui model awal (*prototype*) yang dapat diuji dan diperbaiki berdasarkan masukan langsung dari pengguna. Menurut (Brahmantya Pradifta & Widiati, 2024) menyebutkan bahwa metode *prototype* mampu melibatkan pengembang dan pengguna dalam pengumpulan kebutuhan, dimana kedua pihak

secara mendalam membahas kebutuhan dan merumuskan garis besar untuk perancangan. Dengan demikian, metode ini sesuai untuk pengembangan sistem penjualan *online* Toko Takashimura yang mengedepankan fleksibilitas dan keterlibatan pengguna dalam prosesnya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh Toko Takashimura adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana merancang dan mengimplementasikan sistem *e-commerce* berbasis *website* yang dapat memperluas jangkauan pasar Toko Takashimura yang sebelumnya hanya terbatas pada toko fisik?
- 2) Bagaimana cara mengatasi pengelolaan Toko Takashimura yang masih menggunakan buku tulis yang dapat memperlambat operasional Toko Takashimura?
- 3) Bagaimana penerapan platform *e-commerce* dapat meningkatkan penjualan dibandingkan hanya mengandalkan metode promosi konvensional dan tanpa platform *online*?

1.3 Batasan Masalah

Agar ruang lingkup penelitian tidak terlalu luas, adapun batasan masalah dalam pembuatan proyek akhir ini adalah sebagai berikut:

- 1) Sistem ini hanya difokuskan untuk interaksi antara admin (pemilik toko) dan pelanggan melalui platform *e-commerce*.
- 2) Pengembangan aplikasi ini, hanya dilakukan berbasis *website* dengan menggunakan metode *prototype*.
- 3) Sistem ini hanya menggunakan metode pembayaran *online* melalui transfer bank dan dompet digital saja, tidak mencakup integrasi sistem dengan metode pembayaran seperti kartu kredit, *payLater* ataupun metode internasional.
- 4) Pengelolaan stok hanya dilakukan secara otomatis tanpa pengelolaan seperti *Sistem Informasi Manajemen (SIM)*.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1.) Merancang dan mengimplementasikan sistem *e-commerce* berbasis *website* untuk menjangkau pelanggan di luar lokasi fisik Toko Takashimura
- 2.) Menggantikan sistem pencatatan buku tulis dengan sistem *e-commerce* dalam hal pengelolaan Toko Takashimura.
- 3.) Membuat sistem *e-commerce* dengan menyediakan kemudahan transaksi *online* untuk meningkatkan penjualan Toko Takashimura.

1.4.2 Manfaat

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- 1) Membantu Toko Takashimura dalam mengelola operasional bisnis, sehingga dapat mengurangi risiko kesalahan pada pencatatan yang sering terjadi pada metode manual.
- 2) Mempermudah pengalaman belanja bagi pelanggan Toko Takashimura dengan tampilan katalog produk yang lengkap.
- 3) Mempermudah pelanggan untuk melakukan pembayaran tanpa harus mengirim bukti pembayaran karena sistem terintegrasi dengan *payment gateway*.