

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi Covid-19 adalah peristiwa menyebarnya Penyakit koronavirus 2019 (disingkat Covid-19) di seluruh dunia untuk semua Negara. Penyakit ini disebabkan oleh koronavirus jenis baru yang diberi nama SARS-CoV-2. Wabah Covid-19 pertama kali dideteksi di Kota Wuhan, Hubei, Tiongkok pada tanggal 31 Desember 2019, dan ditetapkan sebagai pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) pada tanggal 11 Maret 2020. Untuk menghindari dampak pandemi ini, pemerintah dengan ini bekerja keras untuk menutup semua kegiatan di luar ruangan, dan mereka yang ingin berpergian harus mematuhi peraturan 3M, yaitu memakai masker, cuci tangan pakai sabun dan menjaga jarak, agar penyebaran Covid-19 bisa diminimalisir.

Penyebaran virus corona (Covid-19) berdampak dan sangat terasa di dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pemasaran pun berubah terlebih ketika diberlakukan *social distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar. Pemasar harus putar otak untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen, sebagai strategi *brand* bertahan di tengah pandemivirus corona. Para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran *online* dan *digital branding* sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

Melihat permasalahan tersebut, para pelaku usaha harus menyikapinya dengan cepat dan tepat untuk mengubah strategi penjualannya. Diharapkan tidak terjadi drop penjualan yang signifikan saat diberlakukannya *social distancing*. Untuk tetap dapat bertahan di tengah pandemi ini, para pelaku *usaha* harus bisa menyiasatinya. Mulai dari fokus ke pemasaran digital melalui website yang dijadikan *e-commerce*, *socialmedia*, *searchengine*, penjualan melalui *marketplace* dan membentuk tim *reseller* untuk menjual produknya. Karena yang terlihat, di tengah pandemi virus corona ini ada ancaman sekaligus peluang. Bagi pemasar, tentunya harus dapat menangkap peluang ini menjadi hal yang mutlak untuk meningkatkan. Penjualan

Mitra Tokopedia merupakan aplikasi yang diciptakan untuk pemilik toko, warung, dan individu-individu yang ingin mengembangkan usaha warungnya dengan proses belanja kebutuhan toko atau warung menggunakan fitur *Grosir Online*. Produk grosir yang di jual tersebut memungkinkan konsumen untuk membeli berbagai produk dengan harga grosir yang pastinya dijamin murah lalu di jual kembali.

Dimasa pandemi Covid – 19 Aplikasi Mitra Tokopedia banyak digunakan karena memudahkan pembelian untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari tanpa perlu keluar rumah, cukup di rumah saja maka produk yang di pesan akan dikirim. Penjualan produk melalui aplikasi saat ini sangat di andalkan semua orang, selain mudah juga harganya lebih murah.

Mitra Tokopedia menjadi salah satu sektor yang di perbolehkan terus beraktifitas mendistribusikan kebutuhan masyarakat, karena produk yang dijual adalah kebutuhan rumah tangga & makanan. Selain itu metode penjualan Mitra Tokopedia yang berbasis. *Online Shopping* juga mendukung upaya pemerintah untuk mengurangi kontak langsung antara penjual & pembeli sehingga banyak orang yang membeli kebutuhan mereka lewat Aplikasi Tokopedia.

Dalam perkembangan bisnis Mitra Tokopedia sebagai Online Shopping, dalam pendistribusian produk nya sering mengalami banyak kendala dan hambatan. Mulai dari kenaikan harga barang yang membuat konsumen mengurangi pesanan, keterlambatan pembayaran oleh Managemen kepada Supplier sehingga barang terlambat di kirim ke gudang, keluhan konsumen atas keterlambatan pengiriman barang karena keterbatasan kurir dan minimnya stock di gudang yang membuat penjualan mengalami penurunan.

Untuk mengetahui bagaimana perkembangan penjualan di Mitra Tokopedia pada masa Pandemi Covid – 19 selama tahun 2019 sampai 2021, maka dapat kita lihat dalam Tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Perkembangan Penjualan Mitra Tokopedia Palembang
Periode Tahun 2020-2021

BULAN	PENJUALAN	PERSENTASE %	Total
JANUARI 2020	3.174.817.487	-	
FEBRUARI 2020	3.632.321.530	114	14 %
MARET 2020	4.357.508.548	119	19%
APRIL 2020	3.935.424.158	90	-10%
MEI 2020	1.751.193.752	44	-56%
JUNI 2020	3.271.588.723	186	86%
JULI 2020	3.611.992.554	110	10%
AGUSTUS 2020	3.663.127.072	101	1%
SEPTEMBER 2020	4.308.484.589	117	17%
OKTOBER 2020	4.630.857.427	107	7%
NOVEMBER 2020	4.927.356.189	106	6%
DESEMBER 2020	4.992.629.816	101	1%
JANUARI 2021	4,293,140,942	85	-15%
FEBRUARI 2021	3,549,878,449	82	-18%
MARET 2021	4,442,813,804	125	25
APRIL 2021	3,950,151,730	88	-12%
MEI 2021	3,948,522,651	99	-1%
JUNI 2021	4,270,074,001	108	8%
JULI 2021	2,800,166,739	65	-35%
AGUSTUS 2021	4,232,698,032	151	51%
SEPTEMBER 2021	4,680,378,316	110	10%
OKTOBER 2021	5,587,443,075	119	19%
NOVEMBER 2021	5,890,565,759	105	5%
DESEMBER 2021	6,601,105,071	112	12%

Sumber : Diolah Dari Aplikasi Mitra Tokopedia

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas terlihat bahwa penjualan pada bulan Mei 2020 hanya sebesar 1.751.193.752 dan mengalami penurunan sebesar 56 % ini di karenakan adanya kenaikan harga dari beberapa produk di Mita Tokopedia sehingga beberapa konsumen mengurangi pesanan mereka.

Pada bulan juli 2021 penjualan hanya sebesar 2,800,166,739 dan mengalami penurunan sebesar 35% ini dikarenakan adanya kenaikan Covid - 19 Varian (Delta) di Palembang dan dampak terhadap penghasilan masyarakat yang menurun membuat konsumen mengurangi pembelian di Mitra Tokopedia. Selain itu, stock barang di gudang Mitra Tokopedia tidak banyak karena adanya keterlambatan pembayaran ke supplier sehingga menghambat pengiriman barang ke gudang Mitra Tokopedia.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, maka penulis menyusun skripsi dengan judul “ **Analisis Penjualan Produk Pada Mitra Tokopedia Palembang Pada Masa Pandemi Covid-19** “

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah dengan **Bagaimana Penjualan Produk Pada Mitra Tokopedia Palembang Pada Masa Pandemi Covid-19.**

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Agar pembahasan yang dilakukan menjadi terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan, maka penulisan perlu untuk membatasi materi pembahasan dalam penelitian ini adalah **Bagaimana Penjualan Produk Pada Mitra Tokopedia Palembang Pada Masa Pandemi Covid-19.**

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang yang handak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk Mengetahui dan Menganalisis Penjualan Produk Pada Mitra Tokopedia Palembang Pada Masa Pandemi Covid-19.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang ingin di capai dalam penelitian, maka manfaat yang di harapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan menambah ilmu dalam ranah bisnis ecommerce terkait perilaku dan keputusan pembelian konsumen di dalam belanja online. Kemudian dapat dijadikan sebagai bahan acuan dalam mengetahui strategi pengembangan pemasaran bisnis e-commerce dengan cara membandingkan hasil nilai koefisien jalur.

2. Manfaat Praktis

Bagi Mitra Tokopedia, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan dalam mengetahui gambaran tentang variabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen terkait Penjualan produk Mitra Tokopedia dan di jadikan salah satu acuan dalam mengevaluasi layanan yang diberikan oleh Mitra Tokopedia kepada pelanggan.

1.5 Sistematika Penulisan

Tugas Akhir ini ditulis secara sistematis untuk mencapai tujuan yang diharapkan, yaitu penjelasan secara jelas dan terperinci dengan urutan bab – bab sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah , ruang lingkup penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan landasan teoritis yang membahas mengenai Analisis Penjualan Produk Pada Mitra Tokopedia Palembang Pada Masa Pandemi Covid-19.

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini akan membahas tentang objek yang diliputi, dan metode- metode yang digunakan meliputi operasional variabel, metode pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan membahas sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab serta Analisis Penjualan Produk Pada Mitra Tokopedia Palembang Pada Masa Pandemi Covid-19.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan analisis dalam bab V, kemudian diberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi Mitra Tokopedia.



Universitas Bina
Dharma

