

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era digital yang semakin berkembang, peran internet dan teknologi informasi semakin penting dalam mendukung berbagai aspek bisnis, seperti pemasaran dan penjualan produk. Setiap bisnis yang ingin bersaing di pasar yang semakin kompetitif ini memerlukan kehadiran sebuah *website*, guna memperluas jangkauan pasar dan memperkuat merek mereka. Tim Berners-Lee pertama kali menemukan *world wide web* (WWW) pada tahun 1989 dan tersedia untuk umum pada tahun 1991. Menurut (Berners-Lee, 1996) *world wide web* adalah jaringan global yang dapat mengakses informasi dan melakukan interaksi, sebagian besar diisi oleh teks, gambar, dan animasi, dengan sesekali adanya suara, video, dan dunia tiga dimensi. *Website* berupa kumpulan halaman *web* yang saling terhubung dan dapat diakses dari seluruh dunia selama terhubung ke jaringan internet, dan dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan mulai dari menyediakan informasi, sampai pemasaran dan penjualan produk atau layanan. *Website* sangat membantu dalam mencari informasi yang diinginkan, karena saat ini internet telah tersebar luas dan mudah dijangkau oleh semua orang (Melianingsih et al., 2023).

Web e-commerce adalah salah satu jenis *website* yang mendukung sistem penjualan dan pembelian secara *online* dengan menghubungkan penjual dan pembeli melalui transaksi *online*. *E-commerce* dapat digunakan sebagai *platform* penjualan *online* yang membantu sebuah perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya. *E-commerce* menyediakan wadah untuk pertukaran barang dan jasa melalui internet, yang memungkinkan sebuah perusahaan memperoleh penjualan yang lebih tinggi, karena proses transaksi yang lebih mudah. Salah satu keuntungan menggunakan *e-commerce* adalah biaya lebih rendah, karena tidak perlu menyewa tempat untuk membuka toko. Keuntungan lainnya adalah meningkatkan jangkauan ke pelanggan dari seluruh dunia dan toko bisa buka sepanjang waktu sehingga pembeli dapat bertransaksi kapan saja dan dimana saja selama terhubung ke jaringan internet (Manurung & Heryana, 2023).

Menurut Agrawal dan Srikant (1994) *market basket analysis* (MBA) menggunakan algoritma apriori dapat membantu dalam menemukan aturan asosiasi yang memenuhi syarat minimum *support* dan minimum *confidence* yang telah ditentukan. MBA merupakan salah satu metode untuk menganalisis data penjualan suatu perusahaan. Dengan mencari hubungan antara produk yang berkemungkinan dibeli secara bersamaan oleh *customer*. Perusahaan akan memanfaatkan hasil dari metode MBA untuk mengembangkan strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan dengan menerapkan rekomendasi produk kepada *customer* (Wati et al., 2020).

Ria Kencana Ungu (RKU) Computer merupakan bisnis yang bergerak di bidang penjualan dan *service* komputer. Selain itu, RKU Computer juga menjual laptop, *printer*, aksesoris lainnya, seperti *mouse*, *keyboard*, *hardisk*,

dan lain-lain. RKU Computer didirikan oleh Bapak Roy Ardi Saprianto, Shi.ST pada tahun 2001. Berlokasi di Jl. Jendral Ahmad Yani No. 24J 9/10 Ulu, Palembang. Palembang, sebagai Kota tertua di Indonesia, memiliki potensi pasar yang signifikan untuk produk dan layanan teknologi informasi, termasuk komputer dan perangkat terkait. Saat ini sistem penjualan RKU Computer masih secara manual, yaitu calon pembeli mendatangi langsung toko RKU Computer untuk membeli produknya. Hal ini tentu saja menjadi permasalahan bagi RKU Computer, karena di era yang serba teknologi saat ini kebanyakan calon pembeli lebih memilih membeli produk secara *online* dibandingkan secara *offline*, karena lebih menghemat waktu dan biaya transportasi. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penulis mencoba memberikan solusi terhadap RKU Computer yaitu dengan membangun *web e-commerce* sebagai media penjualan *online*, untuk membantu RKU Computer dalam menjual produknya, serta membantu RKU Computer agar mampu bersaing dengan bisnis-bisnis lain yang telah menerapkan sistem penjualan secara *online*.

Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah untuk membangun *web e-commerce*. Oleh karena itu, penulis mengangkat judul untuk penelitian ini "**Web E-Commerce RKU Computer Palembang**".

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi RKU Computer yaitu "Bagaimana cara menerapkan proses penjualan secara *online* pada RKU Computer Palembang?".

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah membangun *web e-commerce* RKU Computer Palembang sebagai media penjualan *online*, dengan menerapkan hasil dari metode *market basket analysis* sebagai rekomendasi produk kepada *customer*.

1.4 Ruang Lingkup dan Batasan Masalah

Dalam membangun *web e-commerce* RKU Computer Palembang, penulis membatasi permasalahan agar lebih terfokus kepada masalah-masalah yang akan dipecahkan. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah *web e-commerce* yang dibuat dapat melakukan transaksi penjualan berupa pemesanan produk secara *online* dan memberikan rekomendasi produk kepada *customer* berdasarkan hasil dari metode MBA.

1.5 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat, yaitu :

- a. Mempermudah RCU Computer dalam menjual produk secara *online* melalui *web e-commerce*.
- b. Memperluas jangkauan pasar, sehingga dapat meningkatkan penjualan.
- c. Memperkuat *merk* RCU Computer, baik di pasar lokal maupun regional, sehingga mampu bersaing dengan bisnis-bisnis lain.

