

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), proyeksi jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2024 mencapai 282,4 juta jiwa, mengalami peningkatan sebesar 1.752.156 jiwa dibandingkan pada tahun 2023 [1]. Sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk, peran *smartphone* dalam kehidupan masyarakat Indonesia kini tidak dapat diabaikan. Setiap harinya, semakin banyak individu yang mengandalkan *smartphone* untuk berbagai keperluan, seperti berkomunikasi, bekerja, belajar, berbelanja *online* dan bersosialisasi. Data dari BPS juga menunjukkan bahwa pada tahun 2024, penggunaan *smartphone* aktif telah mencapai 354 juta di Indonesia. Hal ini mencerminkan kemampuan masyarakat Indonesia, baik yang bermukim di wilayah urban maupun pedesaan, untuk mengikuti perkembangan teknologi yang terus berkembang [2].

Pesatnya perkembangan saat ini memungkinkan masyarakat untuk mengakses informasi secara praktis dan instan. Hal ini memudahkan pertukaran informasi antar masyarakat dengan efektif. Progres teknologi yang cepat juga memungkinkan distribusi informasi yang lebih baik dan cepat. Dengan adanya kemajuan inovasi informasi telah melahirkan inovasi yang disebut *website*, yang berdampak pada seluruh dunia. Dahulu aktivitas bisnis online dilakukan melalui transaksi langsung, namun pesatnya pertumbuhan internet telah mengubah paradigma tersebut. Aksesibilitas internet yang kini lebih terjangkau dan mudah menjadikannya semakin populer di tingkat lokal, sehingga penggunaan situs web diprioritaskan dalam kehidupan sehari-hari. Pesatnya peningkatan penggunaan internet menghadirkan peluang besar bagi bisnis untuk berkembang. Penjual bisa mendapatkan keuntungan dari internet dengan menjual produknya di pasar [3].

Pesatnya perkembangan teknologi informasi dibidang *e-commerce* menjadikan keunggulan tambahan dibandingkan pembelian secara konvensional. Dengan adanya *e-commerce* pembeli dapat mengakses seluruh informasi yang diminta secara lebih detail, cepat, dan bisa dilakukan tanpa ada kendala lokasi dan waktu. Implementasi sistem ini akan memberikan kemudahan dan lebih banyak manfaat bagi berbagai pihak, baik pelanggan maupun penjual. Hal ini dapat meningkatkan penjualan dan memudahkan pelanggan memperoleh informasi produk dan melakukan pembelian [4].

Toko Sekar Jagad Batik & Gallery Purwokerto merupakan salah satu cabang toko batik yang berpusat di Purbalingga. Toko Sekar Jagad Batik & Gallery Purwokerto didirikan pada bulan Januari 2018, yang beralamat di jalan Mangunjaya no 512, Cigrobak, Purwokerto Lor, Kecamatan. Purwokerto Tim, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53114, Indonesia. Richard Alexander merupakan pemilik Galeri Batik Sekar Jagad. Di antara sekian banyak batik yang dijual di toko batik Sekar Jagad adalah kain tenun, gamis, kemeja, kaos, dan blus. Batiknya sendiri dibuat dengan cap atau gambar tangan, dan bahkan ada beberapa jenis yang menggabungkan keduanya. Selain menjual barang yang tersedia Toko Sekar Jagad Batik & Gallery juga menerima pesanan motif dari pembeli [5].

Tantangan yang dihadapi toko batik saat ini adalah terbatasnya jangkauan pasar karena hanya dapat melakukan penjualan melalui pelanggan yang datang langsung ke toko. Minimnya promosi dan pemasaran secara *online* menjadi kendala bagi penjualan batik *offline*. Ketidakmampuan toko untuk sepenuhnya memanfaatkan potensi pemasaran *e-commerce* berisiko mengakibatkan hilangnya peluang bisnis. *Input* dan *output* data batik yang dilakukan secara manual menyebabkan pelayanan kurang maksimal sehingga menyebabkan pelanggan datang ke toko dengan sia-sia karena stok batik yang diinginkan mungkin sudah tidak tersedia atau habis.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis berencana untuk membangun situs *web* untuk Toko Sekar Jagad Batik & Gallery Purwokerto sebagai bagian dari Tugas Akhir, tujuan penelitian ini ialah merancang dan membangun sistem penjualan batik berbasis *website* untuk membantu membangun sistem *e-commerce* agar mempermudah pembeli untuk mengakses dan membeli produk batik, membangun sistem berbasis *website* yang akan menyediakan informasi produk secara detail, fitur pemesanan, serta metode pembayaran dan menerapkan metode *scrum* untuk mengembangkan perangkat lunak untuk usaha toko batik guna membantu project menghasilkan website sesuai dengan kebutuhan pengguna dengan melakukan beberapa tahapan diantaranya *sprint backlog*, perencanaan implementasi dan melakukan tinjauan kembali. Dengan harapan penggunaan metode *Scrum* ini dapat menjadi solusi pada Toko Sekar Jagad Batik & Gallery Purwokerto dalam mempermudah proses penjualan dan dapat memungkinkan karyawan toko dengan mudah menginput data persediaan masuk dan keluar, serta jumlah produk yang bervariasi, setiap harinya. Hal ini memfasilitasi sistem yang lebih efisien dan terkomputerisasi untuk mengelola inventaris.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, telah teridentifikasi beberapa permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana merancang dan mengembangkan sebuah sistem berbasis *website* yang mampu mengelola data produk secara efektif dan efisien untuk meningkatkan kinerja karyawan di Toko Sekar Jagad Batik & Gallery.
2. Bagaimana membangun sebuah website penjualan untuk Toko Sekar Jagad Batik & Gallery Purwokerto.
3. Bagaimana penerapan metode *scrum* dapat digunakan untuk memastikan pengembangan *website* penjualan yang sesuai dengan kebutuhan pengguna dan dapat beradaptasi terhadap perubahan dalam proses pengembangannya.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Peneliti telah mengembangkan pertanyaan penelitian berikut berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah:

1. Bagaimana melakukan analisis sistem terhadap jual-beli produk batik pada Toko Sekar Jagad Batik & Gallery?
2. Bagaimana membangun sistem penjualan batik pada Toko Sekar Jagad Batik & Gallery berbasis website?
3. Bagaimana hasil pengujian e-commerce menggunakan metode *scrum* pada penjualan batik pada Toko Sekar Jagad Batik & Gallery berbasis website?

1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, berikut ini adalah batasan-batasan masalah yang diperoleh:

1. Penelitian ini akan berfokus pada penjualan batik Sekar Jagad Batik & Gallery terutama di Purwokerto.
2. Penelitian ini menetapkan bahwa e-commerce ini akan dikembangkan melalui platform berbasis *website* dengan pengujian menggunakan *blacbox*.
3. Penelitian ini hanya menghasilkan fungsionalitas *website* adapun masalah *security* dan lain-lainnya tidak ditangani pada penelitian ini.
4. Penelitian ini akan melibatkan responden, seperti konsumen, pegawai toko batik dan pemilik toko batik.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diidentifikasi, tujuan penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Membangun sistem *e-commerce* agar mempermudah pembeli untuk mengakses dan membeli produk batik.
2. Membangun sistem berbasis *website* yang akan menyediakan informasi produk secara detail, fitur pemesanan, serta metode pembayaran.
3. Menerapkan metode *scrum* untuk memastikan pengembangan website yang sesuai dengan kebutuhan pengguna dan adaptif terhadap perubahan.

1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, batasan penelitian, dan tujuan yang telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Meningkatkan aksesibilitas produk batik kepada konsumen agar dapat dengan mudah mengakses dan membeli batik secara *online*, tanpa perlu mengunjungi toko fisik secara langsung.
2. Penelitian ini dapat mendorong pengembangan model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan di industri batik.
3. Penelitian ini dapat membantu dalam merancang antarmuka pengguna yang intuitif dan ramah pengguna untuk platform e-commerce penjualan batik.