

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Akhir tahun 2019 dengan merebaknya pandemik *Covid-19* diseluruh dunia termasuk di Indonesia mengakibatkan perubahan pada semua aktivitas masyarakat. Penerapan protokol kesehatan menjaga jarak (*physical distancing*) diawali pada tahun 2020 mengakibatkan masyarakat tidak dapat melakukan aktivitas seperti biasanya. Masyarakat tidak bebas keluar rumah, tidak bekerja dikantor, tidak mengunjungi pusat keramaian, tidak berkumpul dengan teman-teman dan tempat pendidikan seperti sekolah juga diliburkan. Dengan adanya pembatasan *social* atau kondisi jaga jarak ini mengakibatkan masyarakat cenderung melakukan semua aktivitas dari rumah. Semua memberlakukan *Work From Home* (WFH). Status pandemik telah sesuai dengan realitas yang terjadi pada kala ini. Dimana virus corona telah melanda sebagian orang diberbagai macam daerah dibelahan dunia dengan demikian pesat. Status pandemik merupakan wabah sebuah penyakit virus corona yang sudah menggapai titik spot kritis, karena menyebar ke sebagian negeri dengan begitu pesat disertai tewas ribuan orang [1].

Dengan adanya pandemik *Covid-19* ini tentunya kebutuhan masyarakat terhadap produk-produk yang dapat mencegah dan melindungi diri dari penularan *Covid-19*, diantaranya masker, *hand sanitizer*, *face shield*. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi para pelaku usaha melihat peluang pasar masker, *hand sanitizer* dan *face shield*.

Memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen adalah inti pemasaran. Sasaran dari setiap bisnis adalah menghantarkan nilai pelanggan untuk menghasilkan laba. Dalam ekonomi yang sangat kompetitif, dengan semakin banyaknya pembeli rasional yang dihadapkan dengan segudang pilihan, perusahaan hanya dapat meraih kemenangan dengan melakukan proses penghantaran nilai yang bagus serta memilih, menyediakan, dan mengomunikasikan nilai yang unggul [2]. Adanya adaptasi kebiasaan baru ini tidak lantas membuat para pelaku ekonomi / konsumen pada umumnya dengan mudah melakukan aktivitas ekonomi diluar

rumah. Banyak masyarakat yang beralih dengan menggunakan sistem *shopee* untuk memenuhi kebutuhannya maupun melakukan kegiatan usahanya bahkan ada penjualan secara tradisional. Dengan memanfaatkan penjualan produk melalui *shopee* yang dapat dijangkau melalui internet. Perkembangan teknologi informasi saat ini merambah segala sendi kehidupan manusia. Teknologi informasi membuat semua hal menjadi lebih mudah dan murah. Peran sistem informasi (SI) dalam bisnis juga semakin kuat, hal ini ditunjukkan dengan keaktifan perusahaan besar multinasional untuk menggunakan internet sebagai sarana pemasaran produknya. Penggunaan internet dan *world wide web* (WWW) bagi perusahaan saat ini sangat diperlukan. Setiap perusahaan yang ingin memperluas jangkauan pemasarannya pasti mempunyai *website* yang menjadi wahana promosi maupun transaksi bagi perusahaan. Penulis mengangkat judul ini untuk menganalisis penjualan peralatan medis pada *shopee* dan penjualan tradisional daerah medan dalam meningkatkan ekonomi. Data lebih lanjut menunjukkan bahwa mulai banyak orang Indonesia yang mengunjungi situs atau toko ritel *online* (90,4%), mencari produk atau layanan untuk dibeli secara *online* (81,5%), membeli produk secara *online* (76,8%), menggunakan aplikasi belanja diponsel atau tablet (69,4%) dan membeli produk secara *online* melalui ponsel (55,4%). Berikut gambar aktivitas e-niaga global dapat dilihat pada gambar 1.1 dibawah ini.



**Gambar 1.1 Aktivitas e-niaga global**

Sumber: <https://datareportal.com/reports/digital-2021-indonesia>

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pembahasan yang ada pada latar belakang, maka penulis merumuskan masalah pada skripsi ini adalah melakukan analisis pengaruh penjualan produk peralatan medis pencegah penyebaran *Covid-19* serta penerapan strategi untuk meningkatkan penjualan dikota medan sekitarnya.

## 1.3 Batasan Masalah

Data yang di analisis berdasarkan penjualan tradisional dan penjualan secara elektronik di *shopee*, penulis membatasi masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Produk barang yang dijual seperti masker, *hand sanitizer* dan *face shield*.
2. Rentang waktu data penelitian diambil dari data penjualan dimulai dari bulan april sampai oktober 2020.
3. Area penelitian ini mulai dari kecamatan Medan Helvetia, Medan Petisah, Medan Timur, Medan Tuntungan dan Labuhan Deli.

## 1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini adalah secara garis besar bahwa dengan ide dan rencana tersusun, untuk mengungkapkan seberapa besar pengaruh penjualan tradisional dan penjualan di *shopee* terhadap minat beli dalam meningkatkan strategi penjualan baik jenis usaha kecil akan memiliki kesempatan dimasa depan untuk berkembang pesat dan sebagai inspirasi bagi jenis usaha yang sama bahkan bagi jenis usaha yang berbeda dalam meningkatkan ekonomi.

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penjualan produk peralatan medis pencegah penyebaran *Covid-19* di *shopee* dan dengan penjualan secara tradisional untuk meningkatkan penjualan produk. Tujuan dari penelitian ini juga adalah untuk menganalisis pengaruh ketertarikan konsumen dalam membeli produk.

## 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui hasil statistik pada pengaruh baik dipasar tradisional maupun di *shopee (online)*
2. Memberikan strategi dalam meningkatkan penjualan yang tidak berpengaruh terhadap minat beli, sehingga terjadi pengaruh minat beli dengan strategi yang diterapkan.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan bagian yang menjelaskan isi dari setiap bab, dimana penjelasan ini dapat memberikan gambaran langsung mengenai isi setiap bab yang ada dalam penulisan ini, secara singkat dapat diuraikan sebagai berikut:

1. **BAB I PENDAHULUAN**  
Bab I membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, maksud dan tujuan penelitian dan sistematika penulisan untuk analisis dampak penjualan di *shopee* dengan penjualan secara tradisional.
2. **BAB II LANDASAN TEORI**  
Bab II membahas mengenai landasan teori yang digunakan sebagai referensi dalam pembuatan tugas penelitian analisis dampak penjualan di *shopee* dengan penjualan secara tradisional. Landasan teori berupa definisi atau model yang langsung berkaitan dengan ilmu atau masalah yang diteliti.
3. **BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM**  
Bab III membahas mengenai analisis dan perancangan sistem seperti gambaran umum objek penelitian, rencana kegiatan, metode penelitian dan analisis penjualan di *shopee* dengan penjualan secara tradisional.
4. **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**  
Bab IV membahas mengenai hasil pengaruh penjualan tradisional dan penjualan di *shopee* terhadap minat beli
5. **BAB V PENUTUP**

Bab V membahas mengenai kesimpulan dan saran dari seluruh pembahasan.

