

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Toko home PS yang kini berada di Blitar yakni ber alamat di Dsn.Kembangan RT.02 Rw 09 Ds.Sumberejo Kec.Sanankulon Blitar, Usaha toko PS atau *Game Plasytasion* itu dimiliki oleh seorang pengusaha muda yang bernama Naam firmansyah, toko home game telah di dirikan pada tahun 2011 tepatnya pada bulan januari, pada saat itu masih menyediakan jasa rental PS 2, yang beralamat di desa Ngoran kecamatan Nglegok kabupaten Blitar, tepatnya di jalan Kelapa No. 23 RT. 02 RW. 03 Dusun pesantren Desa Ngoran Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar . Posisi kios home game berada di sebelah utara jalan menghadap ke selatan jalan. Pada saat itu perkembangan jasa rental PS pengunjung bermain dan rental banyak yang mulanya hanya mempunyai 3 unit PS menjadi 7 unit PS.

Dalam 3 tahun kedepan toko home game dapat membuka cabang di jalan raya Desa Bangsri kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar dengan jumlah PS yang tentunya banyak. Setelah itu Toko home game pindah yakni di Alamat toko masih di Jl.ciliwung No. 250 Tanggung Blitar saat itu awal modal yang dikeluarkan yakni 25 juta untuk modal awal, untuk modal ruko dan alat-alat yang dibutuhkan, yang sebelumnya hanya 13 juta untuk rental PS saja, karena pada saat itu saya membuka dirumah saya sendiri.

Pada awal tahun 2018 toko home game melayani jasa servis PS, dan jual beli PS serta menjual stik PS dan juga jasa isi game, pada awal mula banyak toko yang menjual produknya melalui toko online, maka toko home game juga ingin memasarkan produk melalui media sosial seperti *e-commerce*, di dalam *e-commerce* terdapat berbagai aplikasi, aplikasi yang dipakai yakni website, serta facebook *marketplace*. pemilik mengetahui pemasaran melalui media *e-commerce* yakni dari beberapa iklan di media sosial dan pada saat itu pebisnis mulai mencoba memasarkan melalui media sosial yakni *e-commerce* dan mulai membuat website dan membuka toko online Facebook *marketplace*. Karena itu penggunaan *e-commerce* juga mempengaruhi pada perkembangan penjualan, apalagi Penggunaan *e-commerce* pada toko home game dimulai sejak tahun 2018, dari penggunaan platform penjualan online tersebut, maka dapat dilihat bagaimana pengelolaan selama memasarkan produk, apakah dapat meningkatkan omset secara signifikan atautkah penghasilan lebih besar melalui pemasaran seara offline.

Banyak juga resiko pada pemasaran melalui *e-commerce*, seperti modus penipuan, serta beberapa kerugian atau kecurangan lainnya, walaupun terdapat resiko, terdapat juga dampak positif penggunaan *e-commerce* yakni meminimalisir pengeluaran biaya pada pemasaran produk. Penggunaan *e-commerce* dalam meningkatkan omzet penjualan bisnis generasi milenial yakni studi kasus pada toko home game yang berada di Kabupaten Blitar, ini telah menggunakan *e-commerce* yakni beberapa akun yang digunakan seperti website, fb.

Website dibuat oleh pemilik toko home game bertujuan untuk mempermudah masyarakat luas agar mengenal produk yang ia tawarkan, karena di dalam website terdapat beberapa fitur yang menawarkan pengunggahan foto produk, serta rincian harga pada produk serta agar para konsumen mengerahui dimana lokasi tempat bisnis itu berada, ada juga maps yang dicantumkan, serta terdapat kolom komentar bagaimana tanggapan masyarakat terutama konsumen atas layanan serta barang yang ditawarkan. dari penggunaan platform penjualan online tersebut seperti e-commerce, maka dapat dilihat bagaimana pengelolaan selama memasarkan produk, apakah dapat meningkatkan omset secara signifikan ataukah penghasilan lebih besar melalui pemasaran seara *offline*.

Banyak juga resiko pada pemasaran melalui *e-commerce*, seperti modus penipuan,serta beberapa kerugian atau kecurangan lainnya, walaupun terdapat resiko, terdapat juga dampak positif penggunaan e-commerce yakni meminimalisir pengeluaran biaya pada pemasaran produk. Revolusi digital untuk memudahkan pengguna digital agar mudah menerima dan menyampaikan informasi melalui media dan disampaikan ke masyarakat luas. Setelah berkembangnya media komunikasi di media digital, maka munculah pengembangan berbagai macam aplikasi merebak seiring diproduksinya ponsel pintar. Seperti *fb, twiter, instagram, whatsapp* dan aplikasi toko online. Dalam perkembangan teknologi dapat memberikan dampak positif

maupun negatif Seperti dampak positif dari perkembangan teknologi yaitu masyarakat akan mudah mendapatkan informasi secara luas dengan satu genggaman, dan sumber ilmu pengetahuan yang luas yang mudah diperoleh serta munculnya *e-business* seperti toko online yang menyediakan berbagai barang kebutuhan dan memudahkan untuk mendapatkannya. Dampak negatif dari penggunaan teknologi modern yaitu ancaman hak kekayaan intelektual HKI karena akses yang mudah didapatkan dan menyebabkan orang banyak yang melakukan plagiat dan melakukan kecurangan, dan lagi banyaknya *hacker* yang akan meretas data pribadi pengguna media sosial. Penyalahgunaan media sosial untuk hal-hal yang negatif, seperti penyebaran pornografi dan perjudian online dan kejahatan online lainnya.

Perkembangan teknologi sangatlah cepat seiring dengan perkembangan jaman, walaupun di berbagai keadaan media sosial dapat bertahan dan tetap eksis untuk tetap menemani masyarakat. Pada tahun 2020 Indonesia sedang dilanda musibah yang sangat memprihatikan yaitu wabah covid-19 dari segala macam kehidupan di muka bumi ini nyaris terancam, banyak korban yang berjatuh akibat dari pandemi tersebut.

Dari berbagai infrastruktur salah satunya yang paling terkena dampak ialah dari ekonomi, baik di Indonesia maupun perekonomian dunia pun juga merasakan dampak yang sama, baik perusahaan besar maupun kecil.

maupun kecil juga mengalami kerugian, dan pada perusahaan besar yaitu pengurangan tenaga kerja yang mengakibatkan adanya PHK untuk karyawan.

Dari dampak tersebut maka terjadilah banyak penganguran karena itu banyak masyarakat yang menggunakan media sosial sebagai alat untuk mereka membuka sebuah usaha walaupun menjual produknya sendiri maupun masih menjadi reseller namun dari hasil penjualan tersebut banyak masyarakat yang mendapatkan keuntungan khususnya di era pandemi covid-19, selain itu banyak juga UMKM yang memasarkan produk melalui offline maupun online. Tak menuntut kemungkinan banyak toko online yang menawarkan aplikasi sosial medianya.

Dari situlah peran media sosial sangat mendukung bagi kelangsungan hidup masyarakat di era pandemi dan pasca pandemi, dengan perkembangan teknologi digital bagi pengusaha untuk memperoleh profit yang signifikan dapat mempengaruhi kualitas dalam hidup masyarakat untuk bergerak lebih maju lagi dalam menghadapi di segala keadaan dan perubahan di era revolusi digital. Maka dari itu efektifitas sebuah e-commerce apakah menjamin kesuksesan sebuah usaha yang dijalankan oleh sebuah bisnis yang dijalankan oleh generasi muda pada saat ini. E-commerce merupakan sebuah sistem yang digunakan untuk melakukan kegiatan komersial yang mencakup sebuah proses pemasaran, penjualan, belanja, layanan dan pembataran yang

menggunakan semua fungsi telekomunikasi yang tergabung dengan jaringan mitra berbisnis di seluruh dunia.²

Pada saat ini penggunaan media sosial sangat marak digunakan selain e-commerce terdapat e-commerce sosial dimana banyak yang menggunakan media sosial sebagai alat untuk transaksi jual beli, tapi pada saat ini masih terdapat banyak kejahatan dalam transaksi jual beli di platform digital, seperti modus pembelian serta barang yang dikirim kepada pembeli tidak sesuai dengan yang diinginkan, namun dari sisi lain e-commerce mempunyai peran yang positif bagi penggunaannya bagi golongan generasi Z muncul setelah generasi *baby boornes*, Generasi X dan generasi Y disebut generasi Z yakni jika mempunyai kelahiran pada tahun 1996-2010 generasi Z tidak hanya lebih akrab dengan *e-commerce*, tetapi mereka juga memproses informasi situs web lima kali lebih cepat daripada generasi yang lebih tua.³

Tetapi masalah yang terbesar yakni generasi muda yang belum tahu dan tingkat keminatan rendah terhadap perkembangan e-commerce karena di dalam e-commerce terdapat berbagai masalah seperti terutama di segi pelayanan seperti sistem COD, serta menjaga loyalitas pelanggan serta tren di *e-commerce* selalu berubah-ubah maka dari itu permasalahan utama yang sering dialami oleh para pebisnis terutama di kalangan generasi milenial.

²Irwan adimas ganda saputra, *faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pada pembelian generasi Z pada kegiatan bisnis berbasis e-commerce*, vol.4.No.1, 2019 hal.32-33.

³ Kim D, Ammeter AP. *Waxaming Shift in online purchasing Behavior: decoding the net generation*. *Aczdemmy of information and management sciences proceedings*. 2008:12(1)

Penerapan penggunaan e-commerce pada toko home game sangatlah menarik, karena dapat diketahui kebanyakan toko yang menjual barang elektronik sangatlah digemari oleh masyarakat, apalagi *Playstation* atau disebut dengan PS karena alat tersebut sangatlah digemari oleh berbagai kalangan usia dari anak-anak sampai orang dewasa, maka dari itu pengusaha tertarik memasarkan produk secara online, penggunaan platform e-commerce, butuh secara optimal penggunaannya seperti adanya sistem tawar menawar produk yang di upload di media sosial, banyak para konsumen yang hanya menanyakan harga dan spesifik barang saja, serta ada juga yang menawar tidak sesuai dengan harga pasar, maka dari itu dapat merusak sebuah ekosistem pemasaran secara online.

Maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang sering terjadi pada saat ini generasi milenial menyadari bahwa penggunaan media e-commerce sangatlah efektif untuk media pemasaran, tetapi ada beberapa factor yang menjadi kendala yakni selain banyaknya modus penipuan, serta ada juga permasalahan dalam soal mengoptimalkan sistem e-commerce sebagai platform penjualan. e-commerce sangat terkenal di kalangan masyarakat, karena dapat diyakini bahwa penggunaannya sangat efisien dan praktis namun dapat kita lihat bahwa terdapat dampak dari penjualan secara online tersebut, dapat dilihat bahwa Sejarah e-commerce di Negara Indonesia, pemarkan dengan menggunakan e-commerce telah dimulai pada tahun 1996 dengan berdirinya *Dyviacomintrabumi* atau *D-Net* sebagai perintis transaksi online.

Wahana transaksi berupa mall online yang disebut D-mall dapat diakses melalui D-Net tersebut telah menampung 33 toko *online* atau *merchant*. dan pada saat ini sudah tidak asing lagi bahkan sudah *booming* khususnya yang berfokus kepada transaksi jual beli dengan system online dalam bentuk toko online seperti Tokopedia, lazada serta shoope⁴

B. Fokus Masalah

1. Bagaimanakah optimalisasi penggunaan sistem *e-commerce* pada toko *home game* blitar?
2. Bagaimanakah perkembangan toko *home game* sebelum dan sesudah penggunaan *e-commerce*?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui seberapa Optimalkah dalam penggunaan *e-commerce* untuk menjalankan sebuah bisnis khususnya pada bisnis generasi milenial ini.
2. Untuk Mengetahui bagaimanakah sebelum dan sesudah penggunaan *e-commerce* apakah dapat meningkatkan omzet setelah penggunaan *e-commerce*.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti
 - a.) Hasil dari penelitian ini diharapkan menambah wawasan serta ilmu pengetahuan bagi Peneliti, seberapa efektifkah Media *e-commerce* digunakan untuk memasarkan sebuah produk dan

⁴ Nugroho sulistyio Adi, E-commerce Teori dan Implementasi, (Yogyakarta : Ekuilibria, 2016) hlm.5.

bagaimana pemasaran dan pelayanan yang baik serta menarik bagi konsumen. untuk memasarkan sebuah produk dan bagaimana pemasaran dan pelayanan yang baik serta menarik bagi konsumen.

- b.) Sebagai bahan referensi kedepanya untuk membangun bisnis dalam ke konsistenan dan mengelola bisnis secara baik dan benar serta terarah.

2. Pihak Lain

- a.) Dari hasil penelitian dan penulisan ini penulis berharap supaya dapat berguna untuk kedepanya bagi pembaca supaya menjalankan bisnis dengan konsisten dan mengembangkan *e-commerce* secara baik dan digunakan seara maksimal serta memahami manajemen pemasaran yang tepat
- b.) Diharapkan untuk pembaca supaya menjalankan bisnis dengan konsisten dan mengembangkan *e-commerce* secara baik dan digunakan seara maksimal.

E. Penegasan istilah

1. Analisis

Menurut KBBI Analisis merupakan sebuah penyelidikan suatu peristiwa dalam bentuk karangan, perbuatan dan sebagainya. Untuk mengetahui sebuah keadaan yang sebenarnya, sebab kejadian atau peristiwa ataupun perkara dan sebagainya.⁵ Dapat disimpulkan bahwa

⁵ <https://kbbi.kemdikbud.go.id/>

analisis ialah suatu kegiatan dimana peneliti fokus untuk memnyelidiki serta memperdalam sebuah informasi/sebuah kejadian maupun tragedi yang akan menjadi objek penelitian. Analisis juga dapat berperan penting untuk sebuah observasi penelitian, dimana sebuah penelitian yang membutuhkan sebuah kajian yang cukup mendalam.

2. Penggunaan

Penggunaan merupakan sebuah proses,cara ,perbuatan untuk menggunakan sesuatu dan dapat dirasakan dampaknya setelah pemakaian atau penggunaan barang atau jasa tersebut, baik dapat menimbulkan dampak positif maupun negatif.⁶

3. E-commerce

E-commerce merupakan sebuah kegiatan dalam sebuah bisnis yang dilakukan dengan media sosial, dengan menggunakan sarana teknologi digital, sebagai penggerak.e-commerce sangatlah dikenal berbagai kalangan luas, khususnya di generasi milenial yang gemar menggunakan teknologi untuk transaksi.⁷

4. Omzet penjualan

Omzet merupakan sejumlah nilai total dari sebuah penjualan produk dalam kurun waktu tertentu. Omzet dalam artian lain yakni pendapatan kotor yang belum dikurangi biaya yang dikeluarkan⁸

⁶ Salim, Peter dan yenny, 1991, Kamus Bahasa Indonesia kontemporer, *Modern English Press*, Jakarta.

⁷ Wong, Jony, 2010, *Internet Marketing for Beginners*, Elex Media Komputindo, Jakarta.

⁸ Swastha, Basu, 2016, *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.

untuk modal.biaya produksi, gaji pegawai serta biaya operasional lainnya.

5. Mengembangkan

Mengembangkan yakni mempunyai makna sebagai suatu perbuatan yang didasarkan untuk membangun sebuah keberhasilan dan dapat merubah segala keputusan yang telah ia inginkan.⁹

F. Sistematika Pembahasan

Penulisan skripsi ini disusun menjadi tiga bagian yaitu: Bagian awal, bagian utama, bagian akhir.

1. Bagian Awal

Terdiri dari halaman sampul depan,halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, Motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar table, daftar gambar, daftar lapiran, serta abstrak.

2. Bagian Utama

BAB I Pendahuluan dipaparkan menjadi beberapa sub bab yang meliputi: Konteks Masalah, Fokus masalah, Tujuan penelitian,

Manfaat penelitian, Penegasan istilah, Sistematika pembahasan, Teori Sebelumnya.

BAB II Kajian teori dipaparkan menjadi beberapa bagian yakni meliputi: Pengertian-pengertian dari materi yang akan dibahas, Kerangka konseptual

⁹ KBBI, 2002:852.

BAB III Metode penelitian yang mencakup beberapa sub bab yakni Meliputi: pendekatan Penelitian, lokasi penelitian, waktu penelitian, sumber data, tahap-tahap penelitian

BAB IV Hasil Penelian yang berisi hasil dari penelitian yakni, Meliputi: Dalam bab tersebut dijelaskan mengenai hasil penelitian yakni paparan data dan hasil temuan penelitian.

BAB V Pembahasan data penelitian dan hasil analisis data pada bab Meliputi: Akan diuraikan secara lengkap mengenai hasil penelittian hasil Penelitian dan akan disimpulkan bab keeneam.

BAB VI Penutup, sebagai kesimpulan dan saran atau rekomendasi.

3. Bagian Akhir

Terdiri dari Daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan Daftar Riwayat Hidup.