

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

E-commerce telah menjadi salah satu sektor dengan pertumbuhan paling pesat di Indonesia, didorong oleh meningkatnya adopsi teknologi digital dan perubahan perilaku belanja masyarakat. Seperti ditunjukkan pada Gambar 1.1, data dari Statista Research Department memperkirakan bahwa jumlah pengguna *e-commerce* di Indonesia akan terus meningkat dari tahun 2020 hingga 2029. Pada tahun 2025, jumlah pengguna diproyeksikan mencapai sekitar 73,06 juta dan diprediksi terus bertambah hingga 99,1 juta pada tahun 2029. Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa *e-commerce* semakin menjadi bagian penting dalam ekosistem perdagangan, memberikan peluang besar bagi pelaku usaha untuk beradaptasi dengan transformasi digital guna menjangkau pasar yang lebih luas [1].



Gambar 1. 1 Pengguna *E-commerce* di Indonesia Menurut data dari Statista

Pertumbuhan ini mencerminkan peningkatan yang semakin tinggi terhadap belanja daring di kalangan masyarakat Indonesia. Bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) seperti manik-manik Rhoisah, tren ini dapat memberikan peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar melalui platform *e-commerce*, meningkatkan penjualan, dan beradaptasi dengan perilaku konsumen yang semakin mengandalkan teknologi digital dalam kegiatan sehari-hari.

Dari hasil wawancara saat ini, penjualan Manik-manik Rhoisah masih dilakukan secara manual, di mana pembeli harus datang langsung ke toko untuk melakukan transaksi. Proses ini melibatkan interaksi langsung antara penjual dan pembeli, termasuk dalam pemilihan jenis, ukuran, serta warna yang diinginkan. Selain itu, saat ini juga tersedia opsi pemesanan melalui WhatsApp, di mana pelanggan dapat menghubungi penjual untuk melakukan pemesanan. Namun, metode ini memiliki sejumlah kendala yang dirasakan oleh pembeli. Berdasarkan wawancara yang dilakukan, pembeli mengeluhkan bahwa proses pembelian melalui *WhatsApp* kurang praktis karena harus menanyakan stok, harga, dan ongkos kirim secara manual, yang memakan waktu lama, terutama jika respons dari admin tidak segera diberikan. Selain itu, jika ingin membeli langsung di toko, pelanggan harus datang sendiri, yang cukup merepotkan bagi mereka yang berada di lokasi jauh atau memiliki keterbatasan waktu.

Meskipun metode penjualan manual dan pemesanan melalui WhatsApp masih memberikan keuntungan berupa komunikasi langsung dan kesempatan untuk melihat produk secara nyata, keterbatasan dalam efisiensi waktu, pengelolaan data pesanan, dan jangkauan pemasaran menjadi tantangan yang perlu diatasi. Selain proses pemesanan yang selama ini masih dilakukan secara manual melalui WhatsApp dan penjualan langsung di toko fisik, terdapat beberapa kendala lain yang menjadi alasan utama perlunya membangun sistem *e-commerce* mandiri. Salah satu kendala tersebut adalah biaya potongan (*fee*) yang cukup besar apabila menggunakan *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, atau platform sejenis. Potongan ini secara langsung mengurangi margin keuntungan pelaku usaha, terutama pada produk kerajinan seperti manik-manik yang memiliki nilai jual spesifik dan tidak diproduksi massal.

Di sisi lain, meskipun WhatsApp Business menjadi solusi komunikasi sementara, sistem tersebut tidak dirancang untuk menangani manajemen stok, pemesanan otomatis, perhitungan ongkos kirim, maupun pelacakan status transaksi secara real-time. Penggunaan WhatsApp juga sangat bergantung pada respons manual dari admin, yang bisa menimbulkan keterlambatan layanan dan kesalahan komunikasi dengan pelanggan, terutama saat pesanan meningkat.

Maka dari itu, dibutuhkan sistem berbasis website *e-commerce* yang dirancang khusus untuk kebutuhan usaha manik-manik ini. Dengan membangun website menggunakan framework Laravel, sistem dapat dibuat sesuai kebutuhan pengguna baik dari sisi admin (pemilik usaha) maupun pelanggan. Website ini diharapkan

mampu meningkatkan kualitas layanan, mempercepat proses transaksi, dan memperluas jangkauan pasar tanpa bergantung pada pihak ketiga atau platform yang membebankan biaya tinggi.

Produk dari Manik-Manik Rhoisah saat ini didistribusikan di pasar domestik, dengan penjualan terbesar berasal dari kota-kota seperti Samarinda dan Pontianak, yang menjadi pusat distribusi utama di wilayah Kalimantan. Keunikan dan kualitas kerajinan manik-manik yang ditawarkan menjadikan produk ini tetap diminati di berbagai daerah di Indonesia, khususnya untuk keperluan aksesoris dan upacara adat. Omzet bulanan UMKM ini berkisar antara 12 hingga 30 juta rupiah, tergantung pada jumlah pemesanan yang diterima setiap bulan.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, penerapan *e-commerce* dalam industri kerajinan tangan terbukti dapat meningkatkan akses pasar dan efisiensi operasional. Misalnya, penelitian oleh Banta Diman [2] mengungkapkan bahwa pengembangan *E-commerce* menggunakan metode Rapid Application Development (RAD) dapat dilakukan dalam waktu singkat dan memberikan dampak positif pada perluasan cakupan pemasaran tanpa batasan ruang dan waktu. Implementasi sistem ini memungkinkan pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi digital dalam meningkatkan pemasaran produk kerajinan tangan melalui platform buetjaroe.id. Hasil pengembangan menunjukkan bahwa *E-commerce* dapat mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dengan membantu UMKM memperluas pasar, meningkatkan penjualan, dan mengoptimalkan pemanfaatan teknologi. Penelitian ini menjadi acuan penting dalam pengembangan sistem serupa yang bertujuan untuk mendorong transformasi digital pada sektor UMKM. Penelitian lain oleh [3] juga menunjukkan bahwa desain model sistem marketplace khusus untuk kerajinan tangan dapat meningkatkan daya saing produk lokal di pasar yang lebih luas. Dengan memanfaatkan *Business Model Canvas* (BMC) dan Unified Modeling Language (UML), marketplace ini dirancang untuk memperkenalkan dan memasarkan hasil-hasil kerajinan tangan Indonesia, memberikan nilai tambah bagi UMKM dalam memanfaatkan platform digital untuk meningkatkan penjualan.

Berdasarkan masalah dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan, skripsi ini merancang dan membangun sistem *e-commerce* berbasis website menggunakan *framework Laravel* di Toko Manik-Manik Rhoisah. Sistem ini dirancang untuk menjembatani antara penjual dan pembeli dengan menghadirkan fitur utama seperti

katalog produk, discount, FAQ, contact form, about us, custom, pencarian produk, daftar keinginan, keranjang belanja, estimasi ongkos kirim, pengelolaan akun, manajemen promo, serta dukungan pelanggan melalui contact form.

Penelitian ini menggunakan metode Waterfall sebagai pendekatan dalam pengembangan sistem. Metode Waterfall merupakan model pengembangan perangkat lunak yang terdiri dari tahapan-tahapan yang terstruktur dan berurutan, meliputi analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Pada model ini, setiap tahap harus diselesaikan secara tuntas sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya. Metode ini sangat sesuai untuk proyek yang memiliki kebutuhan yang sudah terdefinisi dengan jelas sejak awal dan minim kemungkinan perubahan selama proses pengembangan [4].

Keunggulan dari metode Waterfall terletak pada alur kerjanya yang sistematis dan terdokumentasi dengan baik, sehingga memudahkan proses pengawasan, pelacakan kesalahan, dan pemeliharaan di masa mendatang. Selain itu, pendekatan ini memberikan kestabilan dalam pengembangan karena setiap tahapan dirancang untuk diselesaikan secara menyeluruh sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya. Dengan kebutuhan sistem yang telah diperoleh melalui observasi dan wawancara terhadap pelaku usaha serta calon pengguna, model Waterfall dinilai paling sesuai untuk pengembangan website *e-commerce* pada penelitian ini.

Fokus utama dari skripsi ini adalah merancang dan membangun sistem *e-commerce* untuk Manik-Manik Rhoisah berbasis *website* dengan menggunakan metode *Waterfall*. Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang di atas, judul skripsi yang diangkat adalah **“Rancang Bangun Website *E-commerce* Menggunakan Framework Laravel (Studi Kasus : Toko Manik-manik Rhoisah)”**. Dengan demikian, sistem yang diusulkan diharapkan dapat menyelesaikan masalah yang telah diidentifikasi sebelumnya, seperti keterbatasan jangkauan pasar, proses transaksi manual yang tidak efisien, dan minimnya promosi digital.

1.2. Rumusan Masalah

Dari permasalahan diatas dapat dirumuskan dalam penelitian ini yaitu bagaimana merancang dan membangun *website e-commerce* Toko Manik-Manik Rhoisah menggunakan metode *waterfall* ?

1.3. Batasan Penelitian

Berikut adalah batasan-batasan dalam pengembangan sistem ini:

1. *Website e-commerce* ini hanya akan memfasilitasi penjualan produk kerajinan tangan berupa manik-manik yang dihasilkan oleh usaha Rhoisah. Produk lain di luar kategori manik-manik tidak akan dicakup dalam sistem.
2. Fungsi pelaporan pada sistem hanya mencakup laporan penjualan tanpa mendukung analisis lanjutan seperti prediksi penjualan.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, tujuan dari penelitian ini yaitu merancang dan membangun *website e-commerce* Toko Manik-Manik Rhoisah menggunakan metode *waterfall*.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini bermanfaat bagi UMKM manik-manik Rhoisah dalam meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar melalui platform digital. *Website e-commerce* yang dirancang untuk mempermudah proses transaksi, memberikan informasi produk yang lengkap pada UMKM manik-manik Rhoisah.

Halaman ini sengaja dikosongkan