

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko Abang Putra Grosir ialah usaha grosir yang menjual berbagai barang grosir seperti sandal, sepatu, tas, dan lain-lain. Toko Sejak berdiri sepuluh tahun lalu, Abang Putra Grosir telah menyediakan berbagai kebutuhan bagi masyarakat setempat dengan harga terjangkau. Toko Abang Putra Grosir cepat terjual, dan mereka sudah memanfaatkan internet untuk mempermudah pekerjaannya. Kemajuan dalam inovasi menyebabkan setiap orang perlu menyesuaikan diri inovasi. Apalagi dengan dunia bisnis saat ini.

Di CV Abang Putra Grosir juga melakukan promosi, antara lain promosi bulanan dan pembagian flyer. Terbukti dari perkembangan usaha CV Abang Putra Grosir manajemen perusahaan ingin lebih bersaing lagi dengan kompetitor lainnya. Pada CV Abang Putra Grosir inovasi teknologi biasanya dimanfaatkan dengan cara meningkatkan penjualan jasa tambahan dan memanfaatkan internet sebagai sarana promosi. Baik pelaku usaha menengah ke atas maupun pelaku usaha menengah ke bawah dapat memanfaatkan internet, yang mencakup sejumlah media insentif yang diperuntukan guna mempercepat atau meningkatkan pembelian barang atau jasa tertentu oleh konsumen. Kami membutuhkan sesuatu yang diinginkan konsumen untuk mempengaruhi lebih cepat dan mendapatkan perhatian mereka, seperti pesan dengan diskon, keuntungan, atau insentif lainnya. Itulah keuntungan nyata yang dicari pelanggan. Konsumen menanggapi pesan pemasaran berdasarkan manfaat yang ditawarkan. Sebagai salah satu respon dari pelanggan yaitu niat beli. Proses

di mana konsumen memutuskan apakah akan membeli produk atau tidak dikenal sebagai niat membeli.

Promosi dan *cashback* menjadi dua strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Promosi berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan kesadaran merk dan mendorong konsumen melakukan pembelian, sementara *cashback* memberikan insentif finansial yang langsung dirasakan oleh konsumen, sehingga menciptakan loyalitas pelanggan.

Menurut penelitian Shabri et al., (2023), promosi tidak hanya meningkatkan minat beli tetapi juga memberikan dampak positif terhadap persepsi nilai produk di mata konsumen. *Cashback*, di sisi lain, terbukti mampu mendorong pembelian berulang karena konsumen merasa mendapatkan keuntungan langsung atas transaksi mereka. Studi ini menyoroti bahwa strategi *cashback* memiliki pengaruh psikologis yang signifikan dalam menciptakan loyalitas pelanggan. Dengan perkembangan teknologi, integrasi strategi ini ke dalam aplikasi berbasis Android memberikan peluang besar bagi pengusaha guna menjangkau pelanggan dengan efektif serta meluas. Aplikasi penjualan dengan fitur promosi dan *cashback* dapat menjadi solusi yang mempermudah konsumen dalam mengakses penawaran menarik sekaligus meningkatkan pengalaman belanja.

Promosi dan *cashback* adalah dua strategi pemasaran yang berperan penting dalam meningkatkan daya tarik dan loyalitas konsumen. Promosi bertujuan untuk menarik perhatian konsumen dan mendorong pembelian melalui penawaran khusus seperti diskon, bundling, atau kampanye pemasaran kreatif lainnya. Menurut Kotler & Keller (2020), promosi tidak hanya memberikan insentif pembelian jangka

pendek tetapi juga mampu meningkatkan citra dan nilai suatu produk di mata konsumen. Jenis-jenis promosi ini memungkinkan merek untuk memperluas pasar dan menciptakan hubungan emosional yang lebih kuat dengan konsumen.

Di sisi lain, *cashback* menawarkan keuntungan finansial langsung kepada konsumen dalam bentuk pengembalian dana atau poin yang dapat digunakan kembali. Strategi ini memiliki daya tarik emosional yang signifikan karena konsumen merasa memperoleh nilai tambah dari pembelian mereka. Sebuah studi dari Shabri et al., (2023) menyebutkan bahwa *cashback* tidak hanya mendorong pembelian berulang tetapi juga meningkatkan loyalitas merek dalam jangka panjang.

Dengan menggabungkan promosi dan *cashback*, perusahaan dapat menciptakan strategi penjualan yang optimal bisa mengembangkan pengalaman belanja tiap pelanggan. Dalam konteks aplikasi penjualan berbasis Android, kedua fitur ini dapat diintegrasikan untuk membagikan tambahan nilai serta persaingan dominan di zaman digital.

Sehingga, penulis minat untuk menjadikan perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan *cashback* di CV Abang Putra Grosir sebagai objek penelitian. Hal ini disebabkan oleh prospek yang cukup menjanjikan dari CV Abang Putra Grosir di kalangan konsumen Indonesia, terutama remaja serta dewasa. Beragam barang yang ditawarkan, seperti sandal, tas, dan barang lainnya, memiliki harga yang terjangkau, menjadikannya menarik bagi target pasar tersebut.

Selama ini, CV Abang Putra Grosir menghadapi berbagai masalah dalam menjalankan proses bisnisnya, terutama terkait sistem penjualannya. Mereka hanya

mengandalkan tim marketing untuk melakukan penjualan tanpa memanfaatkan promosi di media sosial, sehingga tidak dapat menarik pelanggan baru dan hanya bergantung pada pelanggan lama. Metode yang digunakan oleh tim marketing mereka meliputi penyebaran brosur dan penyelenggaraan beberapa acara grand opening di setiap lokasi.

Tim pemasaran yang digunakan dalam penjualan sering kali belum mampu meningkatkan omset secara signifikan, terutama tanpa adanya dukungan dari teknologi digital seperti aplikasi penjualan online. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa perusahaan yang belum memanfaatkan platform online untuk penjualan cenderung kehilangan peluang dalam memperluas pasar dan menarik pelanggan baru. Menurut Fariska & Ridho (2025), penggunaan aplikasi berbasis digital dalam penjualan tidak hanya mempermudah proses transaksi tetapi juga berkontribusi pada peningkatan omset secara berkelanjutan. Penjualan melalui platform online memungkinkan perusahaan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, termasuk segmen yang lebih muda dan lebih paham teknologi, sehingga mendukung pertumbuhan bisnis mereka.

Salah satu contoh penelitian sebelumnya yang relevan dengan judul yang saya kerjakan adalah “Strategi Promosi secara memakai media TikTok Guna Mengembangkan Pemasaran (Kajian TN Official Store)” (Nufus & Handayani, 2022). Melalui pengkajian tersebut, dapat disimpulkan bahwa salah satu solusinya adalah membuat konten yang unik serta menarik dari barang yang ditawarkan toko tersebut. Penggunaan musik, efek visual, dan tantangan (challenges) yang populer di TikTok dapat menarik perhatian pengguna.

Di CV Abang Putra Grosir, penting untuk mengembangkan sistem yang mendukung peningkatan penjualan, baik guna menjaga hubungan baik serta mendapati konsumen baru. Penelitian menunjukkan bahwa penerapan teknologi informasi dapat menjadi solusi efektif dalam mengatasi berbagai tantangan operasional, seperti efisiensi proses bisnis dan peningkatan daya tarik pelanggan. Menurut Suryani *et al.*, (2021), sistem berbasis teknologi informasi tidak hanya membantu optimalisasi penjualan, tetapi juga memungkinkan pengelolaan data pelanggan secara lebih efektif, sehingga mendukung strategi pemasaran yang lebih terarah dan inovatif. Promosi dan bonus yang diberikan kepada pelanggan yang berbelanja secara online juga menjadi salah satu solusi (Tarigan *et al.*, 2022).

Selain itu, saat membuatnya untuk penjualan online, perhatian terhadap pelayanan pelanggan secara online sangatlah penting. Ini bertarget supaya konsumennya senang serta puas dengan layanan yang diberikan, sehingga mereka akan kembali berbelanja di toko ini (Muzaki, 2023). Dengan memanfaatkan media sosial, CV Abang Putra Grosir dapat memperkenalkan produk-produk mereka secara luas, sekaligus menawarkan barang-barang yang dijual.

Tujuan dari penjualan dan promosi secara online adalah untuk memudahkan pembeli, bukan menyulitkan mereka. Penjualan online juga menghemat waktu bagi pembeli, karena mereka tidak harus mendatangi toko fisik. Lalu, penjualan online membuka peluang kerja baru, seperti reseller dan lainnya. Meskipun persaingan usaha secara online tidaklah mudah, penting untuk tetap optimis dalam menjalankan bisnis ini. Dalam baik penjualan online maupun offline, promosi penjualan seperti potongan harga dan paket bonus sering kali digunakan. Ketika

pelanggan ditawarkan produk serupa dengan harga lebih rendah, ini dikenal sebagai rencana pemasaran berbasis harga. Sementara itu, paket bonus adalah strategi yang menawarkan konten tambahan dari produk berbeda dengan harga normal (Sapitri et al., 2024).

Latar belakang tersebut menunjukkan betapa pentingnya perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android di CV Abang Putra Grosir untuk menarik pelanggan baru dan membantu mereka membeli barang yang dibutuhkan secara online. Sebuah pendekatan yang selalu dipakai dalam pengembang dengan metode prototipe. Teknik ini memungkinkan pembuatan model langsung dari perancangan aplikasi yang akan datang, dengan tujuan menciptakan sistem yang berfungsi dengan baik dan menjembatani kesenjangan antara kondisi saat ini dan harapan pengguna.

Dalam perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android di CV Abang Putra Grosir, pendekatan prototipe dapat menjadi solusi yang efektif. Kami dapat mengembangkan sistem yang menghubungkan item dalam proses promosi dan bonus dengan menggunakan metode ini. Selama proses iterasi, kami akan melakukan pengujian dan meminta umpan balik dari pengguna. Selain itu, kami dapat menjaga aliran data di seluruh sistem, merampingkan prosedur, dan menciptakan antarmuka pengguna yang mudah digunakan. Dengan terus melakukan iterasi, pembuatan prototipe juga membantu kami mengidentifikasi kekurangan dalam desain awal dan mencegah masalah selama produksi (Lestari & Hikmawan, 2023).

1.2 Identifikasi Masalah

Terdapat identifikasi permasalahan yang sudah diperbaiki tanpa penggunaan penekanan:

1. Perancangan aplikasi yang digunakan oleh tim pemasaran masih konvensional dan tidak optimal dalam mendukung penjualan. Dimana website mereka hanya berbentuk statis yang berisi berupa visi dan misi toko.
2. Lokasi CV Abang Putra Grosir kurang strategis dan sulit dijangkau oleh pelanggan.
3. CV Abang Putra Grosir belum memiliki aplikasi online shop untuk meningkatkan kegiatan promosi.
4. Penggunaan tim marketing dalam aplikasi penjualan hanya menghasilkan omset yang stagnan setiap tahun.
5. Pelanggan diharuskan datang langsung ke CV Abang Putra Grosir untuk memesan barang, yang menyulitkan mereka.

CV Abang Putra Grosir belum dapat memberikan layanan kepada pelanggan secara online, mengurangi potensi penjualan.

1.3 Batasan Masalah

Terdapat batas permasalahan yang sudah diperbaiki untuk memberikan kejelasan dan ketepatan:

1. Penelitian ini akan membahas perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android di CV Abang Putra Grosir.
2. Fokus penelitian akan ditujukan pada kualitas pelayanan dan penjualan secara online di CV Abang Putra Grosir.

1.4 Rumusan Masalah

Terdapat rumus permasalahan yang sudah diperbaiki untuk mencerminkan konteks yang telah dibahas sebelumnya:

1. Bagaimana cara merancang perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android pada CV Abang Putra Grosir?
2. Bagaimana aplikasi penjualan berbasis Android dengan fitur promosi dan cashback dapat membantu mempermudah transaksi penjualan online serta meningkatkan kepuasan pelanggan di CV Abang Putra Grosir?

1.5 Tujuan Penelitian

Pengkajian ini bertujuan guna merangkai strategi peningkatan pemasaran online melalui perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android di CV Abang Putra Grosir. Penelitian ini memiliki dua tujuan utama :

1. Untuk merancang aplikasi penjualan berbasis Android yang dilengkapi fitur promosi dan cashback untuk meningkatkan efektivitas pemasaran online di CV Abang Putra Grosir.
2. Untuk menyediakan solusi yang mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi pembelian, serta meningkatkan pengalaman pelanggan secara daring melalui aplikasi tersebut.

1.6 Manfaat Penelitian

Terdapat penjelasan kegunaan pengkajian tanpa penekanan:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Di inginkan pengkajian ini bisa mempraktikkan dan membandingkan data yang diperoleh melalui pembelajaran, serta menambah pengetahuan dan wawasan mengenai teknologi informasi.
 - b. Di inginkan pengkajian ini bisa membantu perkembangan bisnis CV Abang Putra Grosir dalam meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun, sehingga berdampak positif pada omset yang diperoleh.
2. Manfaat Praktis
 - a. Untuk pelanggan, Di inginkan pengkajian ini bisa memudahkan proses pemesanan barang yang diinginkan secara online.
 - b. Untuk pengusaha, Di inginkan pengkajian ini bisa sebagai referensi dalam merumuskan kebijakan promosi dan peningkatan penjualan secara online, serta memberikan informasi berharga untuk pengambilan keputusan dalam menjaga kepuasan pelanggan.

- c. Untuk pembaca, Di inginkan pengkajian ini bisa mengembangkan ilmu serta pengalaman mengenai penjualan online dan kualitas kepuasan pelanggan, serta berfungsi sebagai acuan atau bahan referensi untuk penelitian selanjutnya dengan topik serupa.