

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Saat ini dunia bisnis semakin berkembang dengan pesat. Hal ini membuat para pemilik usaha harus mencari solusi dan memikirkan strategi-strategi yang dapat menjamin keberlangsungan bisnis mereka. Setiap pemilik usaha harus bisa membaca keadaan pasar terkini. Saat ini banyak perusahaan tidak lagi menggunakan cara marketing yang manual, tetapi sudah beralih dengan menggunakan sebuah *digital* yaitu dengan menerapkan *digital marketing*. Karena saat ini hampir semua orang menggunakan *smartphone* yang terhubung dengan internet.

CV. Triindo Kencana Jaya merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang konveksi yang dalam kegiatannya yaitu melakukan produksi dan menjual berupa pakaian wanita dan pakaian pria. Pada pakaian pria dan wanita mempunyai brand masing-masing. Pakaian wanita mempunyai *brand* yaitu *About She*. Dan pada pakaian pria mempunyai *brand* yaitu *MH Store*. Tetapi saat ini, sangat diutamakan untuk perkembangan brand *About She*. Dalam kegiatan penjualannya masih menggunakan cara yang manual seperti konsumen yang langsung datang ke toko untuk melihat produk yang ingin dibeli.

Dalam masa pandemi ini, semua orang sangat mengurangi untuk keluar rumah agar tidak terpapar virus *corona*. Ini membuat sulitnya untuk mendapatkan konsumen lebih banyak karena customer sudah jarang untuk melakukan pembelian secara langsung ke toko. Seiring dengan perubahan perilaku masyarakat juga yang tidak bisa lepas dari *smartphone*, tentu ini merupakan peluang yang sangat besar. Saat ini customer lebih sering mencari apa yang diinginkan secara online, karena dapat mengakses secara mudah, dimanapun dan kapanpun.

Dengan menggunakan *digital marketing*, banyak pemilik usaha (UKM) sudah menggunakan *digital marketing* untuk pemasarannya dan tidak lagi mempromosikan secara offline seperti menyebarkan promosi secara langsung dengan brosur. *Digital Marketing* ini merupakan strategi pemasaran dengan menggunakan sebuah media *digital* untuk menjangkau *customer* secara cepat dan

secara luas, mempermudah *customer* untuk memperoleh informasi produk-produk yang ditawarkan dan mempermudah *customer* untuk membeli produk tersebut secara online tanpa harus datang langsung ke toko untuk mengefisiensi waktu. Maka dari itu, *digital marketing* dapat diterapkan dalam strategi pemasaran dan dapat meningkatkan pemasaran di *brand fashion "About She"*.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan *digital marketing* pada *brand About She*?
2. Bagaimana cara agar website berada pada posisi teratas dalam hasil pencarian untuk mendapatkan banyak pengunjung atau pelanggan baru?
3. Bagaimana strategi untuk mempromosikan secara tepat untuk meningkatkan penjualan?
4. Bagaimana menganalisis digital marketing tersebut agar mengetahui perkembangan pemasaran?

## 1.3 Tujuan Pembahasan

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dari pembahasan ini adalah :

1. Dengan membuat *website*, membuat social media seperti Instagram untuk mempermudah *customer* dalam mendapatkan informasi produk yang ditawarkan dan mempermudah customer mengetahui ada promosi apa saja yang ditawarkan, memanfaatkan *marketplace* seperti *Shopee*, *Tokopedia* dan juga menerapkan *Email Marketing* pada *Website About She*.
2. Dengan menggunakan teknik SEO (*Search Engine Optimization*) untuk menempatkan website pada posisi teratas hasil pencarian berdasarkan kata kunci yang ditargetkan dan mendapatkan peluang lebih besar untuk mendapatkan pengunjung atau pelanggan baru.

3. Dengan memanfaatkan teknik *Social Media Marketing* seperti menggunakan *Facebook Ads*, *Instagram Ads* agar mempromosikan secara luas dan tepat.
4. Dengan menggunakan *Google Analytics* untuk menganalisis aktivitas atau kegiatan yang mengunjungi *website* tersebut, *Instagram Insight* untuk menganalisis aktivitas perkembangan *Instagram* dan *Facebook Insight* untuk menganalisis perkembangan pada *Facebook*.

#### 1.4 Ruang Lingkup

Berdasarkan atas permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka dapat dibuat ruang lingkup untuk menjawab dan menyelesaikan permasalahan :

1. Membuat website yang berisi informasi produk, tips dan trick, promosi dan lain-lain menggunakan *Wordpress*.
2. Mengelola social media seperti *Instagram*, *Facebook*.
3. Mengelola e-commerce seperti *Shopee*, *Tokopedia*.
4. Menerapkan *email marketing* pada *website* About She.
5. Melakukan analisis website melalui *Google Analytics* untuk mengetahui aktivitas perkembangan pada *website*.
6. User yang nantinya akan mengelola website dan *social media* yaitu Admin di About She.
7. Dilakukan mulai 29 September 2020 hingga 28 Februari 2021.

#### 1.5 Sumber Data

Sumber data yang digunakan yaitu :

- Data Primer
  - Wawancara : menanyakan secara langsung kepada pihak Triindo Kencana Jaya mengenai produk apa saja yang dijual dan perkembangan penjualan dan pemasaran yang diterapkan di CV. Triindo Kencana Jaya saat ini.
  - Hasil pengumpulan data dari berbagai Insight Tools yang terdapat pada berbagai perangkat digital marketing seperti *Facebook Insight*, *Instagram Insight*, *Google Analytics*.

- Data Sekunder

Melakukan pencarian data melalui Internet, Jurnal serta Buku.

## 1.6 Sistematika Penyajian

Sistematika penulisan pada laporan ini yaitu :

### 1. Bab 1. Pendahuluan

Bab ini membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan dari pembahasan laporan, ruang lingkup atau batasan masalah dan sistematika penyajian pada laporan.

### 2. Bab 2. Kajian Teori

Bab ini membahas mengenai teori yang berhubungan dengan topik yaitu digital marketing.

### 3. Bab 3. Analisis dan Rancangan Sistem

Bab ini membahas mengenai analisis dari sistem dan perancangan aplikasi.

### 4. Bab 4. Implementasi

Bab ini membahas mengenai implementasi dari digital marketing yang dibuat secara keseluruhan.

### 5. Bab 5. Hasil

Bab ini membahas mengenai hasil dari digital marketing yang diterapkan telah menyelesaikan permasalahan yang dihadapi sesuai dengan yang diharapkan.

### 6. Bab 6. Simpulan dan Saran

Bab ini membahas mengenai simpulan dan saran.