

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

. Pada saat ini penjualan tidak terbatas hanya pada *offline*, tidak sedikit industri atau umkm (usaha mikro kecil dan menengah) yang telah mengembangkan saluran penjualan nya tidak hanya secara offline akan tetapi juga secara *online*, banyak juga umkm yang telah sukses dalam menambah penjualan dengan menerapkan penjualan secara online, saat ini juga banyak diterapkan berbagai *platform* atau ditawarkan berbagai *platform* penjualan antara lain shopee, lazada dan lainnya, yang merupakan salah satu platform toko online untuk menambah penjualan terlebih penjualan online saat ini menjadi trend dalam kegiatan dagang

Kemudian menjadi salah satu peluang yang baik juga untuk produk produk pertanian untuk penjualan nya berkembang dalam bentuk secara online, beberapa manfaat yang diperoleh dengan penjualan online adalah antara lain, yang pertama yaitu mampu menghubungkan produsen atau perusahaan dengan konsumen melalui internet, kemudian yang kedua tingkat penjualan menjadi lebih tinggi karena semakin besar untuk jangkauan nya, yang ketiga biaya yang diperlukan lebih hemat dari pada biaya iklan di media lain seperti cetak brosur, televisi, atau radio, sehingga distribusi produk produk pertanian pun menjadi lebih luas.

Kelompok tani barepan yang merupakan salah satu produsen minyak kelapa yang bermerk “Perdana” yang saat ini berkembang juga memiliki harapan untuk menerapkan penjualan nya secara online, saat ini kelompok tani yang memproduksi

minyak kelapa yang bermerk “Perdana” telah memproduksi secara rutin dan telah melakukan penjualan namun masih terbatas pada penjualan *offline* nya oleh karena itu, penelitian ini sangat dibutuhkan untuk melihat sejauh mana pengaruh dari penjualan *online* Terhadap umkm Unit Pengolahan Hasil merk Perdana khususnya pada kelompok tani barepan yang memproduksi minyak kelapa tersebut

Secara umum dapat dilihat dalam penelitian ini juga ingin memberikan informasi sejauh mana dampak penelitian mengenai penjualan secara online, terhadap kegiatan usaha pada kelompok tani barepan khusus nya pada produk minyak kelapa yang bermerk “Perdana” karna menerapkan penjualan online sangat diperlukan saat ini karna pengaruh nya sangat cepat dalam menawarkan produk resmi yang dimiliki guna meyakinkan calon konsumen yang ada akan kualitas dan kuantitas produk yang ditawarkan.

Penjualan Online dapat membangun, meningkatkan, dan mempertahankan reputasi suatu bisnis salah satunya dalam bisnis minyak kelapa dalam secara online di semua platform online, dengan semakin mudahnya akses internet saat ini, jumlah pengguna internet pun semakin meningkat setiap harinya. Kegiatan berbelanja pun kini lebih banyak dilakukan secara online. Penjualan Online membantu satu bisnis salah satunya minyak kelapa yang menjangkau lebih banyak masyarakat lokal maupun luar daerah, manfaat untuk meningkatkan pemasaran minyak kelapa ini menjadi lebih luas dimana suatu pemasaran yang akan di buat melalui lewat sosial media dan E-commerce

yaitu shopee, dimana alat ini sangat membantu melakukan peningkatan penjualan suatu produk.

Media social dan *E-commerce* yang semakin populer di Indonesia memiliki bermacam macam jenis salah satunya adalah shopee, shopee merupakan salah satu jenis media yang jumlah pengunanya terbanyak di Indonesia. Tingginya penggunaan media tersebut terutama shopee di Indonesia mendorong para pelaku usaha untuk memanfaatkan media tersebut sebagai media penjualan minyak goreng kelapa.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1. Bagaimana pengaruh penjualan online dengan menggunakan aplikasi shopee terhadap produk minyak goreng “Perdana”
- 1.2.2. Apa faktor-faktor yang berpengaruh kepada keputusan konsumen untuk membeli produk minyak goreng kelapa perdana melalui aplikasi *Shopee*?
- 1.2.3. Apa strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan online melalui aplikasi *Shopee*?

1.3 Tujuan

- 1.3.1 Untuk mengetahui Pengaruh *Marketplace online* dengan menggunakan aplikasi shopee pada Penjualan produk minyak goreng kelapa “Perdana”
- 1.3.2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk membeli terhadap produk minyak goreng kelapa „Perdana” melalui aplikasi *Shopee*

1.3.3. Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan online melalui aplikasi *Shopee*

1.4 Manfaat

1.4.1 Bagi penulis

Bagi Penulis ini saya harapkan dapat menambah pengetahuan sang penulis mengenai cara atau strategi Penjualan Online di dalam dunia dunia industry. Sehingga dapat menjadikan acuan kedepannya dalam mengelolah dan mengatasi masalah bisnis di era serba digital saat ini.

1.4.2 Bagi UPH Minyak kelapa

Hasil Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi unit pengolahan hasil Minyak Kelapa menjadi lebih baik lagi terutama dalam pemasaran Penjualan Online pada penjualan Minyak goreng kelapa. Sehingga dapat menjadikan umkm untuk pengolahan hasil minyak kelapa dapat meningkatkan usaha yang ada dengan sangat maksimal di era digital saat ini

1.4.3 Bagi perguruan Tinggi

Dapat memberi informasi bagi Perguruan Tinggi terutama di jurusan Teknologi Hasil Pertanian mengenai unit pengolahan hasil minyak kelapa dalam menerapkan Penjualan Online.