

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan kemajuan nya teknologi saat ini memunculkan banyak persaingan di dunia bisnis. Salah satu contohnya persaingan di dunia bisnis toko oleh oleh. Teknologi tersebut sangat banyak digunakan dalam mempermudah pekerjaan manusia, serta mempercepat dalam melakukan sebuah proses. Salah satu pemanfaatan teknologi adalah menggunakan website penjualan bagi toko sakinah. Dimana website ini dapat membantu dalam proses jual beli , laporan penjualan dan juga chat antara pembeli dan pemilik toko sakinah.

Toko Sakinah merupakan toko yang berlokasi di jalan bantan, samping Smp3/Depan masjid Mubarak Bengkalis-riau-indonesia yang berfokus pada penjualan oleh-oleh khas daerah tersebut. Selain lempuk durian yang menjadi produk andalan, Toko Sakinah juga menawarkan beragam produk lokal lainnya seperti dodol, kerupuk pedas, olahan sagu, dan ikan kering. Secara keseluruhan, Toko Sakinah menyediakan 14 jenis produk yang mencerminkan kekayaan kuliner dan tradisi Bengkalis. Lempuk durian dibuat dari durian pilihan yang diolah secara tradisional untuk menghasilkan rasa autentik. Dodol yang manis terbuat dari campuran tepung ketan, gula merah, dan santan, diolah dengan teknik khusus untuk mendapatkan tekstur kenyal. Kerupuk pedas yang renyah dan bercita rasa khas pedas terbuat dari bahan-bahan lokal berkualitas. Olahan sagu hadir dalam berbagai bentuk seperti mie atau tepung, sementara ikan kering, yang diawetkan dengan cara pengeringan, cocok dijadikan lauk atau camilan. Dengan beragam produk tersebut, Toko Sakinah tidak hanya menawarkan pilihan oleh-oleh yang bervariasi, tetapi juga mendukung perekonomian lokal dengan memanfaatkan bahan-bahan asli dari Bengkalis.

Toko Sakinah, yang telah berdiri sejak tahun 1990 hingga 2025, menunjukkan pengalaman dan reputasi yang kuat di pasar, dengan keberadaan

hampir 35 tahun. Namun toko sakinah masih menggunakan cara lama dalam melakukan jual beli yaitu masih menggunakan whatsapp atau datang langsung datang ke toko. Hal ini sering kali membuat penjualan masih terhambat.

Penjualan adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan, dan mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan untuk kedua belah pihak. Agar penjualan di Toko Sakinah dapat ditingkatkan secara efektif, diperlukan strategi yang matang. Toko Sakinah, yang telah berdiri sejak tahun 1990 hingga 2024, menunjukkan pengalaman dan reputasi yang kuat di pasar, dengan keberadaan hampir 35 tahun. Strategi peningkatan penjualan bisa dimulai dengan memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta mengembangkan produk yang sesuai dengan harapan mereka. Selain itu, promosi yang efektif melalui berbagai saluran, baik online maupun offline, sangat penting untuk menarik perhatian lebih banyak calon pembeli. Menggunakan media sosial, website, dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Menjaga kualitas produk dan memberikan pelayanan pelanggan yang baik juga menjadi kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Penggunaan cara baru seperti melakukan pesanan melalui website diharapkan menjadi warna baru bagi Toko Sakinah agar semakin berkembang .

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Dimsum Berbasis Web (Studi Kasus: Kedai Dimsum Soraya)”. Berdasarkan analisis jurnal tersebut, terdapat beberapa permasalahan yang belum terselesaikan dalam perancangan aplikasi penjualan tersebut. Meskipun aplikasi ini telah dirancang untuk mengatasi masalah utama seperti akses antara penjual dan pembeli, masih ada beberapa aspek yang memerlukan pengembangan lebih lanjut. Terbatasnya area penjualan perlu diperluas untuk meningkatkan efektivitas sistem. Ketidak-adanya versi *mobile* juga membantu aksesibilitas, terutama bagi pengguna yang sering menggunakan *smartphone*. Rancangan aplikasi penjualan dimsum berbasis web ini bertujuan untuk menghubungkan antara penjual dan pembeli, meningkatkan penjualan dan memperluas cakupan area penjualan. Fitur utama

meliputi fitur pemesanan, fitur view produk dan fitur pembayaran. Menggunakan metode pengembangan *waterfall, sublime text dan MYSQL*. [1]

Berdasarkan penelitian yang telah dijelaskan. Maka peneliti mencoba untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Rancang Bangun Sistem Penjualan di Toko Sakinah Menggunakan Metode Design Sprint”. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi gerbang bagi toko Sakinah untuk mengimplementasikan *system digital yang efektif* dalam *system* penjualan pada di toko Sakinah. Selain itu, penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi tentang pemahaman penerapan metodologi *Design Sprint* dalam pengembangan system pemasaran untuk UMKM di seluruh daerah.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan suatu masalah yaitu “Bagaimana mengimplementasikan *Design Sprint* pada *website* toko Sakinah guna meningkatkan *efektivitas* penjualan”

1.3. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini ada beberapa batasan masalah diantaranya sebagai berikut:

1. Sistem yang dibangun hanya difokuskan pada toko sakinah saja
2. Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah *Design Sprint*

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan Dari penelitian ini adalah:

1. Mengembangkan sistem penjualan digital berbasis *Design Sprint* untuk penjualan pada toko Sakinah.

1.5. Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan penjualan dalam analisis *efektivitas sistem* dalam membantu toko Sakinah memperluas jangkauan pasar
- b. Model pengembangan yang dapat di replikasikan pada penelitian ini dapat dijadikan contoh bagaimana teknologi modern dan metodologi pengembangan perangkat lunak (seperti *design Sprint*) dapat diterapkan dalam konteks pemasaran UMKM, yang berpotensi bermanfaat bagi UMKM lain dengan karakteristik serupa.